

CartOrange sostiene i suoi consulenti di viaggio con 600 mila euro

notizia pubblicata **06 Maggio 2020** alle ore **13:06** nella categoria **Tour operator**



CartOrange ha deciso di sostenere finanziariamente i propri consulenti, che da un giorno all'altro hanno visto bloccata la propria attività e i loro mezzi di sostentamento, erogando oltre 600.000 euro complessivi di anticipi su commissioni future.

“A causa delle cancellazioni e del blocco delle vendite –spiega Gianpaolo Romano, fondatore e CEO di CartOrange – i Consulenti per Viaggiare si sono trovati a non poter più contare su nuove entrate. CartOrange è intervenuta distribuendo sulle cancellazioni e su tutte le partenze in via di annullamento una parte delle commissioni normalmente previste. In questo modo, tutti i consulenti che avevano effettuato delle vendite hanno potuto beneficiare di un anticipo finanziario, mantenendo così una buona fetta degli incassi attesi nonostante le cancellazioni”.

Lo sforzo economico sopportato da CartOrange ha il fine di far comprendere ai propri consulenti quanto l'azienda voglia essere vicina ai loro bisogni.

“Lavorare in CartOrange significa far parte di una famiglia e quindi condividere un legame che deve rafforzarsi soprattutto nei momenti difficili – afferma e Romano – Affrontiamo questa crisi forti di anni di crescita a doppia cifra e questo ci ha consentito di intervenire in soccorso dei nostri consulenti; lo sforzo è consistente ma siamo certi che questo investimento sarà presto ripagato alla ripartenza. Il nostro modello infatti è quello che meglio coniuga il bisogno di sicurezza e relazione con la flessibilità ed il digital, elementi

fortemente richiesti dal mercato; fare il consulente di viaggio significa interfacciare i consumatori in modo assai diverso dal tradizionale modo dell'agente di viaggio e per raggiungere traguardi significativi è indispensabile poter contare su un'azienda solida economicamente, in grado di fare continui investimenti, e di grande esperienza nell'assistenza specialistica ai consulenti, come CartOrange, che da più di 20 anni porta al successo i propri consulenti”.

CartOrange ha messo in campo numerose iniziative in questo periodo di mancate vendite per i propri collaboratori. “Abbiamo intensificato tutte le attività a favore dei consulenti realizzando, grazie alla nostra Academy, ogni settimana numerosi eventi di formazione attraverso webinar, aule digitali, e tutorial – prosegue Romano – Ogni giovedì, inoltre, realizziamo un webinar, divenuto un appuntamento fisso e molto atteso, dal titolo Vendere viaggi al tempo del Coronavirus, in cui presentiamo le informazioni di attualità utili per gestire il momento difficile e coltivare la relazione con i clienti. E siamo al lavoro per presentare le prossime novità di prodotto e di marketing, perché crediamo che sia proprio nei momenti di crisi che si debbano cogliere le opportunità di cambiamento e di miglioramento”. www.cartorange.com