

Sezione: 7. Quanto guadagna un Consulente di viaggi online?

Analizziamo da vicino la redditività del Consulente di viaggi online

Eccoci ad un argomento molto importante, su cui è bene soffermarsi perché tu possa capire come si calcola la redditività del Consulente di viaggi online e, di conseguenza, farti un'idea di come impostare l'attività per raggiungere determinati guadagni.

Quali sono i tuoi obiettivi di guadagno?

Ciascun Consulente di viaggi online, dopo il primo periodo di avviamento dell'attività, durante il quale prende dimestichezza con la piattaforma EtWayonline e ha modo di conoscere un po' tutte le risorse che il sistema mette a disposizione, **sceglie in quale direzione procedere, sia in base alle sue inclinazioni personali**, ai suoi progetti e sogni, **che in base agli obiettivi di guadagno** che si propone di raggiungere.

Diventare Consulente di viaggi online significa **sviluppare un'attività imprenditoriale nel mondo dei viaggi online** il cui guadagno risponde ad alcuni basilari punti da tener ben presenti:

1. Quanto tempo dedichi all'attività (part-time o full-time)
2. In che modo e con che tempi decidi di svilupparla (il tuo piano di azione per far crescere giorno per giorno la tua attività)
3. La tua capacità di relazione
4. Le tue doti commerciali
5. La tua preparazione
6. I tuoi obiettivi (cosa vuoi veramente raggiungere intraprendendo questa attività)

Come si calcola la redditività di un Consulente di viaggi online che utilizza la piattaforma EtWayonline?

Il Consulente di viaggi online guadagna MINIMO il 50% della redditività prodotta dalla vendita di un viaggio.



Mediamente i Tour Operator riconoscono sulla vendita del prodotto una **commissione che varia dal 10% al 18%** e che, nella vendita di strutture, può arrivare anche al 20-25% circa. La commissione riconosciuta dipende dagli **accordi in essere tra l'Agenzia di viaggi** a cui il Consulente di viaggi online è collegato e il fornitore. Più aumentano i volumi di vendita dei prodotti che il fornitore offre, migliori sono gli accordi che si stipulano.

La redditività di un Consulente di viaggi online è rappresentata da **minimo il 50% della commissione riconosciuta dai vari fornitori, tour operator, singole strutture, DMC (Destination Management Company), al netto dei costi non commissionabili della pratica.**

Perché minimo il 50%?

Il Consulente di viaggi online **suddivide la propria redditività con l'Agenzia di viaggi a cui è collegato per il servizio che ne riceve in cambio** e grazie al quale può operare nella massima tranquillità. Grazie, infatti, all'efficienza operativa dei professionisti dell'area Booking e Amministrazione, che ti seguono in ogni passo della tua operatività, **sarai sollevato dal grosso problema che "affligge" le Agenzie di viaggi tradizionali ovvero la gestione del backoffice:** fatturazione, costi fissi di struttura, responsabilità civile e penale, ecc....

Non dovrai mai preoccuparti di seguire questi aspetti dell'attività e potrai **concentrarti sugli aspetti più belli ed entusiasmanti: la cura del cliente, la ricerca del prodotto migliore, la creazione dell'offerta da proporre!** Inoltre, a tua disposizione ci saranno sempre anche l'ufficio Formazione, Programmazione, Marketing e Area tecnica, per aiutarti a sviluppare al meglio la tua attività, in ogni suo aspetto e, soprattutto, sulla base di ciò che tu desideri fare.

In realtà però, la percentuale che l'Agenzia di viaggi eroga alla rete di Consulenti di viaggi online è superiore del 50%, perché a questa quota di base si aggiunge anche un **PIANO DI INCENTIVAZIONE** progressivo, che porta ai Consulenti di viaggi online un'ulteriore **redditività aggiuntiva che va dal 2 fino ad un massimo del 6%.**

Ricapitolando...

50%



Percentuale di redditività BASE che spetta al Consulente di viaggi online **per la vendita del prodotto.**

dal 2%
al 6%



Percentuale di redditività che spetta alla rete di Consulenti di viaggi online **in base al raggiungimento di soglie di redditività prodotta.**

Ora vediamo insieme alcuni esempi concreti:

1.

Pacchetto: Volo + Soggiorno, Settimana Mar Rosso 4 Persone - Hotel 5*

Quota Base 2072 + Quota di iscrizione* 40 euro a persona + 25 euro visti* a persona

Prezzo Totale del pacchetto al cliente: 2332 €

Commissione riconosciuta dal TO a chi vende il prodotto: 12% su 2072 € > 248€

Redditività del Consulente di viaggi online che vende il prodotto: 124€ (50% di 248€)

(*Quote non commissionabili)

2.

Pacchetto: Volo + Soggiorno, 7gg-10notti Thailandia, Phuket - 4 Persone - Hotel 4*

Quota Base 5740 + Quota di iscrizione + Assicurazione* 95 euro a persona + Tasse aeroportuali da confermare al momento della prenotazione*

Prezzo Totale del pacchetto al cliente: 6120 € (+Tasse aeroportuali)

Commissione riconosciuta dal TO a chi vende il prodotto: 16% su 5740 € > 918€

Redditività del Consulente di viaggi online che vende il prodotto: 459€ (50% di 918€)

(*Quote non commissionabili)

3.

Pacchetto India: Volo + Tour, 10 giorni - 4 persone

Quota Base 8940 + Quota di iscrizione* 80 euro a persona + 150 euro visti* a persona

Prezzo Totale del pacchetto al cliente: 8940€

Commissione riconosciuta dal TO a chi vende il prodotto: 15% su 8940 > 1341 €

Redditività del Consulente di viaggi online che vende il prodotto: 670,5 € (50% di 1341 €)

(*Quote non commissionabili)

Alla redditività **va sommata anche la quota del piano di incentivazione** a cui accedono tutti i Consulenti di viaggio online e che viene calcolata in base ai livelli raggiunti nel mese e/o del ruolo.



Ci sono Consulenti di viaggi online che preferiscono **una tipologia di vendita più semplice e veloce**, simile al **primo esempio** del Mar Rosso, e puntare sul numero di pratiche chiuse: in questo caso per arrivare ad una redditività mensile di 3000€ circa dovrà vendere una ventina di pacchetti al mese. Poi c'è chi si dedica a **prodotti di medio importo con una buona commissione**, come nel **secondo esempio** della Thailandia. In questo secondo caso sono sufficienti 6-7 vendite al mese per arrivare alla redditività mensile di 3000€ circa. Ed, infine, altri Consulenti di viaggi online che preferiscono cimentarsi in **pratiche più impegnative** nella lavorazione e più corpose come redditività, simili a quelle del **terzo esempio** India, attraverso le quali, per raggiungere la stessa redditività di 3000€ circa, dovranno vendere 5-4 pacchetti al mese.

Il primo e il terzo esempio mettono in evidenza due lavori molto diversi e ciascuno può decidere liberamente su quale tipologia di prodotto e, di conseguenza, quale tipologia di vendita orientarsi. Ovviamente una non esclude l'altra e possono tranquillamente convivere :)

Se il tuo obiettivo è quello di concentrarti su pacchetti ad alta redditività, uno dei modi migliori per ottenerla è quello di lavorare in ORGANIZZAZIONE.

Lavorare in organizzazione significa acquistare* direttamente i servizi (voli, hotel, noleggio auto, guide, ecc...) applicando un markup sul prezzo di costo. Il markup è una percentuale di margine che viene applicata al costo d'acquisto e, di solito, va da un minimo del 18% fino a un massimo del 25-30%. Il markup si applica tenendo conto dei costi di commercializzazione (quindi la commissione di vendita che si deve guadagnare dalla vendita del pacchetto) e dei prezzi di mercato.

Lavorare in organizzazione permette di ottenere dei margini di redditività molto interessanti.
Ecco dunque il quarto esempio:

- 4. Fly & Drive Usa 10 giorni - 2 persone**
Quota Base 4036€ + Quota di iscrizione* 40 euro a persona + Assicurazione* 62,5 euro a persona
Prezzo Totale del pacchetto al cliente: 4241€
Costo al netto del pacchetto (Alberghi, Noleggio Auto, Volo): 3229€
Mark up 25%: 807€
Redditività del Consulente di viaggi online che vende il prodotto: 403 € (50% di 807€)
(*Quote non commissionabili)

***Importante:** Acquistare direttamente un volo o un servizio per creare un pacchetto in organizzazione **NON significa pagare anticipatamente gli stessi ma significa solo richiedere alla fonte**, senza altri passaggi intermedi, tutto ciò che costituisce il pacchetto finale che presenterai al cliente.

Solo quando il cliente salderà il viaggio verrà confermata la prenotazione dei voli e servizi richiesti e l'agenzia Evolution Travel procederà al pagamento.

Uno strumento di valutazione fondamentale: il Report Mensile

Quanto importante è poter valutare i propri risultati? Fondamentale!

I Consulenti di viaggio online, che utilizzano la piattaforma di EtWayonline, hanno un'importantissima risorsa per poter valutare i propri risultati: si tratta di un software che permette di avere **un report di tutte le richieste viaggi ricevute dagli utenti che hanno visitato il sito** e hanno compilato una richiesta informazioni e le **percentuali di lavorazione e chiusura** delle richieste stesse.

In particolare **calcola il numero di ticket (richieste viaggi) ricevuti, il numero dei ticket lavorati, il numero di quelli chiusi e la relativa percentuale**, permettendo al consulente di identificare chiaramente, mese per mese, qual'è la propria percentuale di vendita mettendola in relazione con la quantità di richieste lavorate.

Inoltre **calcola il volume dei pacchetti venduti e la relativa redditività**.

Il tutto con **media mensile su base annuale e mensile sulla base dell'ultimo trimestre**, in modo da vedere i progressi nell'ultimo periodo di attività!

Perché riteniamo che sia così fondamentale uno strumento simile?

Perché avere i dati, nella loro semplicità e chiarezza, sempre ben chiari sotto gli occhi, **aiuta il Consulente di viaggi online a misurare i risultati** della propria attività e ad **individuare esattamente in quale fase del ciclo della vendita intervenire per migliorarli!**

Guarda queste breve intervista:



Cristina Giro
Consulente di Viaggi online

“Il report è uno stimolo a migliorare perché vedendo le mie percentuali sono stimolata a farle aumentare”



Vuoi parlare con noi per avere chiarimenti e risposte?

[Clicca qui e compila il modulo di richiesta contatto](#)



Vuoi approfondire parlando direttamente con un Consulente di viaggi online che fa questo mestiere da anni?

[PRENOTA la tua sessione di formazione personalizzata!](#)