

**CARTORANGE:  
I NUMERI DEL 2023 E L'OTTIMO AVVIO DEL 2024  
CONFERMANO IL SUCCESSO DEL MODELLO DI BUSINESS BASATO SUI CONSULENTI DI VIAGGIO**

**Fatturato 2023: +91%**  
**Crescita del Tour Operator interno nel 2023: +89%**  
**Avvio del 2024: 9 milioni di euro, +20% sul 2023**

Milano, marzo 2024 – Il **modello di business** incentrato su una **rete** altamente qualificata di **consulenti di viaggio** sviluppato da **CartOrange** - la più grande azienda di consulenti di viaggio, specializzata in viaggi esperienziali e su misura - si conferma **vincente** e perfettamente allineato con le esigenze del mercato, grazie alla sua flessibilità e alla qualità del servizio. Con un volume di venduto di **9 milioni di euro** prodotto dai mesi di **gennaio e febbraio**, l'avvio del 2024 è stato ottimo, dando seguito al **processo di crescita** e di sviluppo su più fronti portato avanti dal brand nel corso di **tutto il 2023**.

**I numeri da record del 2023, tra incrementi del fatturato e della rete di consulenti**

Osservando da vicino i **risultati finanziari** dell'anno passato è immediatamente evidente la consistenza dei numeri che fotografano non soltanto l'**incremento del fatturato**, ma anche l'**impegno del brand** per implementare le **risorse tecnologiche**, le **opportunità di business**, i **servizi e gli strumenti** a disposizione della propria rete di consulenti.

In comparazione con il 2022, il fatturato del 2023 ha segnato un **incremento del 91%**, evidenziando una forte domanda per tutta l'offerta di CartOrange. Una menzione speciale va al **Tour Operator interno** che ha registrato una performance da record, con un **+89%**. Grande soddisfazione anche per l'**Ebitda**, attestato a un **+200%** rispetto al 2022 e un **+30%** rispetto al 2019, ultimo anno prima della pandemia. In termini percentuali, gli incrementi dei volumi delle vendite del **primo bimestre del 2024** consolidano ulteriormente questo trend positivo, con un **aumento del 20%** rispetto allo stesso periodo del 2023.

La positività del bilancio è stata alimentata anche dalla notevole **espansione della rete di vendita**, che nel corso del 2023 ha visto l'ingresso nel network di **90 nuovi consulenti**, con una ragguardevole percentuale di agenti di viaggio che hanno trasformato la propria attività diventando consulenti di CartOrange.

**Asset vincente: gli investimenti strategici**

Gli **investimenti strategici** effettuati lo scorso anno si sono concentrati su tre aree: potenziamento del **Tour Operator interno**, **risorse digitali** e **formazione**.

Per il **t.o.**, focus particolare su **tecnologia**, **risorse umane** e **ricerca di prodotti ad alto valore aggiunto**, fattori determinanti per offrire in modo esclusivo viaggi esperienziali totalmente personalizzati. Le destinazioni più richieste sono state Giappone, Sudafrica, Namibia, Bali e Indonesia, Australia, Thailandia e Maldive. Al prodotto personalizzato si affianca il servizio unico del consulente CartOrange, che unisce tocco umano e digitale e che assicura un servizio curato in ogni dettaglio, comodo, senza costi aggiuntivi e senza la necessità di una sede fisica.

In ambito digitale è stato potenziato il **posizionamento dei social media e del sito di CartOrange**, capace di generare oltre 20.000 richieste di viaggio all'anno, distribuite tra i consulenti per soddisfare nel modo migliore i potenziali clienti. Vale la pena rilevare che il sito attualmente contiene oltre 500 idee di viaggio, 30 guide di viaggio e 50 pagine dedicate ai viaggi di nozze, segmento in cui l'azienda è leader. Sul fronte tecnologico anche il **2024** vedrà l'implementazione di **nuovi progetti** all'avanguardia come "**Carto-IA**", basato sull'implementazione dell'intelligenza artificiale generativa, che andrà a facilitare ulteriormente l'operato dei consulenti, garantendo un prezioso risparmio di tempo a favore della qualità del servizio.



viaggi su misura

Il ruolo prioritario svolto dalla formazione è stato supportato nel 2023 da oltre **220 ore di attività formative** attraverso l'Academy CartOrange fornendo ai consulenti le competenze necessarie per offrire un servizio di alta qualità, con webinar, incontri e tutorial ad hoc. Fondamentale, inoltre, la **formazione sul campo**, attraverso l'esperienza diretta delle più belle destinazioni nel mondo, vissute coralmemente con le iniziative del programma **“Consulenti in viaggio”**, che ha coinvolto oltre 100 consulenti.

*“Abbiamo chiuso il 2023 con grande soddisfazione e con altrettanta soddisfazione guardiamo all'inizio del 2024 che ha prodotto numeri superiori alle attese. Le cifre naturalmente sono importanti, ma vanno inquadrare in una prospettiva più ampia che ci indica che il modello di CartOrange, sviluppato oltre 25 anni fa e basato sulla figura del consulente di viaggio, continua a guadagnare terreno sul mercato, poiché ne ha anticipato aspettative, offrendo un'esperienza di acquisto sempre più veloce, comoda, tailor-made e senza soluzione di continuità. La nostra parola d'ordine, nonché l'architrave del nostro successo, è “semplificazione”: il viaggiatore CartOrange può incontrare il Consulente dove vuole, anche online o per telefono, negli orari più comodi per le sue esigenze. Il preventivo personalizzato, emozionale e interattivo viene visualizzato online, la conferma del viaggio si effettua rapidamente e tutta la documentazione è disponibile sull'APP CartOrange”,* commenta Giampaolo Romano, Amministratore Delegato di CartOrange.

**Per informazioni e prenotazioni:**

[www.cartorange.com](http://www.cartorange.com)

Ufficio Stampa CartOrange:  
AT Comunicazione – Milano  
349.2544617

Alessandra Agostini – [agostini@atcomunicazione.it](mailto:agostini@atcomunicazione.it)  
Claudia Torresani – [torresani@atcomunicazione.it](mailto:torresani@atcomunicazione.it)