



GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2020 - NÚM. 5



El grupo ya ha distribuido 200.000€ en los meses de marzo de abril y ahora va a proceder con nuevos abonos por un valor total de 500.000€ según ha comunicado ya a sus agencias.

GRUPO GEA COMUNICA A SUS AGENCIAS RAPELES POR IMPORTE DE MÁS DE 700.000€

Una de las prioridades que se ha impuesto la dirección de Grupo GEA al evidenciarse las consecuencias del COVID19 ha sido, desde el comienzo de la crisis sanitaria, la de proporcionar a sus agencias a la mayor brevedad posible los incentivos correspondientes a las ventas del año 2019. Con la paralización del sector turístico y la incertidumbre en cuanto a la duración de esta pandemia, Grupo GEA siempre ha presumido que las agencias precisarían cuanto antes de estos ingresos para hacer frente al contexto actual.

En consecuencia, durante los meses de marzo y abril, se han distribuido entre sus agencias rapeles por importe de más de 200.000 €. En los últimos días, Grupo GEA ha comunicado a las agencias de viaje integradas en su grupo nuevos abonos por importe de otros 500.000€. Estas dos cifras constituyen más del 40% de los rapeles por ventas de sus agencias en 2019, sobre una cifra de 1.700.000€, lo que supone una cifra final ligeramente superior a la del ejercicio anterior.

Desde Grupo GEA recuerdan que, desde sus comienzos como grupo de gestión, siempre han comunicado el 100% de los rapeles obtenidos por sus agencias.

Grupo GEA se encuentra trabajando para efectuar el cobro de nuevas cantidades. Por ello, tal y como afirma la directora general del Grupo, Sara Fernández, “estamos solicitando a los proveedores que todavía no nos han abonado los rapeles correspondientes que lo hagan a la mayor brevedad. Somos conscientes de las dificultades que también ellos están atravesando, pero deben entender que nuestras agencias son pequeñas y medianas empresas, que precisan cuanto antes de estos ingresos para hacer frente a las cancelaciones producidas y al parón de las ventas”, dice la directiva.

Además, Grupo GEA sigue manteniendo la totalidad de los servicios que estaba ofreciendo a todas sus agencias, incluso potenciando los mismos con la formación continua a través de la nueva plataforma GEA ACADEMY y el continuo asesoramiento en asuntos jurídicos, fiscales y de informática, tan necesarios en estos momentos. “Igualmente, desde el grupo de gestión se pone más en valor que nunca la importancia del contacto continuo que vienen prestando nuestros delegados regionales a todas sus agencias”, explican desde la dirección de GEA.

Grupo GEA organiza un webinar sobre View Travel

Se trata de una herramienta innovadora para mostrar presupuestos en formato vídeo

La herramienta View Travel no es una novedad para Grupo GEA, que la ofrece a sus agencias de forma gratuita desde hace cuatro años. No obstante, y como apuesta constante por la formación, GEA ha organizado un webinar educativo para que sus asociadas dominen por completo esta aplicación y conozcan en profundidad sus últimos avances. El webinar se celebra mañana, martes día 12 de mayo, a cargo de Raquel Carrillo.

El vídeo como principal herramienta

Qué mejor manera de explicar a un cliente su viaje que con un vídeo, la herramienta informativa por excelencia de la era digital. Un vídeo que incluya imágenes del destino, para que el cliente vaya tomando contacto con el concepto de viajar y que, por ejemplo, incluya de forma dinámica la presentación del presupuesto de su compra. “Así

funciona la herramienta View Travel, permite mostrar de una manera gráfica el viaje”, explica la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

Una herramienta verdaderamente útil para el agente de viajes y también para el cliente. “El presupuesto y el viaje mostrado con imágenes, con vídeo, es una idea muy interesante para ambas partes. Es una forma muy novedosa de presentar el viaje, el producto de la agencia, que además se puede enviar por redes sociales o servicios de mensajería al viajero para su disfrute”, dice Fernández. “Es un buen método para inspirar al viajero, para que vaya preparando sus sentidos para su viaje y para que conozca todos los detalles del mismo”, añade la directiva.

Formación constante para las agencias

Grupo GEA, como siempre, pero ahora más que nunca, ha hecho una apuesta por la formación

constante de sus agencias. “Este webinar tiene como objetivo explicar la utilidad de View Travel, sobre todo como adaptación al nuevo escenario. Algunas agencias de viajes ya están ofreciendo la publicación de vídeos sencillos en redes sociales o views con los bonos que les envían las mayoristas. Siempre, recordando a los clientes que cuando todo esto pase las agencias están y estarán ahí, con sus bonos para que sus clientes puedan viajar como lo han hecho siempre”, explica Antonio Lara, director de nuevas tecnologías y desarrollo de Grupo GEA.

La plataforma View Travel es una herramienta “no solo útil para el viajero, sino para las agencias, que pueden mostrar de una forma original, clara y motivante la información del destino. Y esto es una forma más de destacar el trabajo especializado y profesional que llevan a cabo”, cierra la directora de GEA.



“Es un buen método para inspirar al viajero, para que vaya preparando sus sentidos para su viaje”

“Algunas agencias de viajes ya están ofreciendo la publicación de vídeos sencillos en redes sociales”



GEA trabaja para definir las campañas de este verano

El Grupo enfatiza el hecho de trasladar seguridad y tranquilidad al cliente

Resolver la crisis sanitaria de forma más eficiente posible es un auténtico quebradero de cabeza para todos los sectores del turismo. El uso de mascarillas y guantes, teletrabajo, la separación obligatoria o no entre viajeros.... Lo cierto es que, mientras se define este escenario cambiante, es importante ir preparando un posible plan de actuación en las líneas de ventas y marketing para cuando se levante el estado de alarma.

Desde Grupo GEA han decidido afrontar a la crisis sanitaria mirándola de frente, conocedores de la indudable capacidad de adaptación de sus agencias y su capacidad de trabajo.

Nuevas campañas para afrontar la crisis

La estrategia que pretende llevar a cabo el Grupo pasa por potenciar y reforzar con nuevas campañas promocionales a aquellos productos susceptibles de ser comercializados. “De cara a recomenzar con la venta de los viajes y productos turísticos, una vez se definan cuáles serán aquellos que pueden finalmente ser comercializados, conviene tener en cuenta una serie de recomendaciones genéricas para poner en valor el trabajo del agente de viajes”, explica Sara Fernández, directora general de Grupo GEA.

La tranquilidad como concepto

A la hora de comunicar a los clientes las nuevas campañas existentes, desde Grupo GEA recomiendan, como primera medida, “potenciar el concepto de tranquilidad para el viajero”, aclara la directiva de GEA. Se pretende trasladar esa seguridad desde el mismo momento en el que el cliente accede a la agencia de viajes, por lo que el Grupo de Gestión está facilitando desde ya a sus asociadas un cartel como el que se muestra en la imagen, que podrán colgar al cumplir con las garantías de seguridad del establecimiento.

Esta oficina cumple con los requisitos y medidas de seguridad y salud, protección, limpieza y desinfección, establecidas para

AGENCIAS DE VIAJES

por el Instituto para la Calidad Turística Española en coordinación con la Secretaría de Estado de Turismo, Comunidades Autónomas y la FEMP.



[Ed. 01. Rev. 00. Mayo 2020]

Además, “es muy importante crear campañas y promociones que resulten atractivas para el cliente. La gente quiere viajar y va a volver a viajar, eso está claro. Y debemos corresponder esas ganas con información sobre nuestros productos”, añade Fernández.

Dentro de poco, Grupo GEA lanzará su campaña de marketing para este verano 2020. “Desde el comienzo de la crisis hemos estado trabajando en la definición de estrategias para nuestras agencias. Por ejemplo, lanzamos un vídeo de apoyo a las agencias, donde se destacaba

la seguridad que aportan a la hora de viajar. Otro de motivación para agencias y viajeros y uno sobre resiliencia a cargo de nuestra coach colaboradora, todos difundidos en las redes sociales del Grupo”, dice Fernández. “Ahora, seguimos actuando en esta línea definiendo la campaña de verano con una serie de herramientas de comunicación especialmente trazadas para ayudar a las agencias a vender un producto seguro, que pronto enviaremos a nuestras asociadas”, cierra la directora de Grupo GEA.

Visita el canal de You Tube de Grupo GEA para ver el vídeo del coloquio y mucho más



www.youtube.com/GEATRAVELMEDIAGrupGeo





AGENCIAS GEA CON PRODUCTO PROPIO

VIAJES ITSASLUR Salidas especiales para este verano-otoño 2020 durante las fases de desescalada
Programas de Experiencias y Escapadas Culturales, gastronomía, de Cine, Senderismo, etc
Por el Norte de España: Navarra, Aragón, Euskadi, La Rioja y Picos de Europa



Sanguesa 31 bajo
31005 Pamplona
Tfn: 948 150361
info@itsaslur.com
www.itsaslur.com



LMX VIAJES 2020

Con años de experiencia, nos especializamos en paquetes y viajes combinados, pero también puedes reservar vuelos, hoteles, excursiones, alquiler de coches y traslados al aeropuerto a precios increíbles - Encuentra el viaje de tus sueños aquí!

www.viajes.es

El Drago CC HLS, Local 13 - 38660 Miraverde - Adeje - Tenerife - Tel: 922 971 727 - <https://www.viajes.es/>

**Si eres una agencia miembro
de Grupo GEA**

y tienes un producto propio que quieras promocionar...

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS



geacentral@grupogea.com
952 37 66 55

