



www.grupogea.com

952376655

# GRUPO GEA

## INFORMACIÓN

**AÑO 2021 - NÚM. 10**

Del 1 al 31 de octubre



**MÁS DEL  
60% DE LAS  
AGENCIAS GEA  
CONSIGUEN  
BONIFICAR  
SU CUOTA**

En el interior:

200 agencias ya tienen el pack de Ofimática

Campañas venta anticipada

#TalkingGEA: Viajes Benamar opina sobre la actualidad

**Viene de portada....**

# **ALGUNAS ASOCIADAS NO TENDRÁN QUE PAGAR LA MENSUALIDAD HASTA ENERO DE 2022**

**La campaña de bonificación de Grupo GEA sigue aportando buenos datos y buenas noticias para las agencias asociadas y para el Grupo.**

**Más del 60% de las agencias GEA consiguen bonificar su cuota. Incluso, algunas dejarán de pagar hasta enero de 2022.**

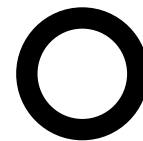
**“Sin haber recuperado todavía los niveles prepandemia, las agencias han conseguido que sus cuotas sean gratis”, cuentan desde GEA.**



A todos nos gusta recibir buenas noticias y, últimamente, en mitad de un escenario incierto y muy duro, Grupo GEA ha podido trasladar a algunas de sus agencias asociadas el ahorro del importe de su mensualidad: más de la mitad de las agencias han conseguido bonificaciones en sus cuotas. “Los resultados nos muestran que los agentes de viajes son imparables, incluso en situaciones tan difíciles como las que vivimos. Las últimas cifras que han resultado de la campaña son buenas noticias para Grupo GEA: algunas agencias han conseguido no tener que abonar las últimas mensualidades de 2021 y otras no pagarán cuotas hasta enero de 2022”, dice la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

#### Herramientas GEA

En una etapa tan complicada como la que atravesamos, donde los agentes de viajes han tenido tan complicado el trabajo, en la mayoría de los casos desbordante, aportar un poco de luz en forma de rentabilidad económica es una estupenda noticia. “Tanto la alianza con Ofimática, que nos permitió dotar de un pack de herramientas a nuestras agencias, como con esta campaña, hemos conseguido que muchas agencias hayan podido reducir costes y optimizar mejor la rentabilidad de sus negocios”, dice Fernández.



La campaña de bonificación de cuotas ha sido un “éxito incluso en los momentos en los que apenas había ventas, por lo que a medida que nos acercamos a la normalidad, mejores resultados vamos obteniendo. Por este motivo, confiamos en que, con el último periodo de la campaña de este año, varias agencias consigan bonificar las cuotas de febrero, marzo, abril del 2022”, explica la directora de Grupo GEA. De hecho, a pesar del estado de alarma y las restricciones de movimiento que afectaron a la venta, 146 agencias consiguieron también bonificar cuotas en la primera mitad de 2021.

En la actualidad, se encuentra vigente el último periodo de la campaña 2021, para las salidas entre el 1 de agosto y el 31 de diciembre. “Si tenemos en cuenta el inicio de la recuperación y, basándonos en el comportamiento de ventas que ha habido hasta el momento en agosto y septiembre, la apertura de nuevos destinos como Estados Unidos o Canadá, se esperan también muy buenos resultados”, concluye Fernández.

**“Hemos conseguido que muchas agencias hayan podido reducir costes y optimizar mejor la rentabilidad de sus negocios”**

# **200 AGENCIAS GEA YA TIENEN EL PACK COMPLETO DE OFIMÁTICA**

Grupo GEA facilita este backoffice de forma gratuita a sus agencias asociadas

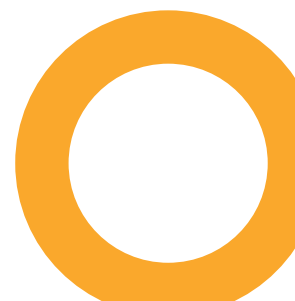


Gracias a la alianza alcanzada entre Grupo GEA y Ofimática, 200 agencias del Grupo disponen ya del pack completo que ofrece la marca de gestión empresarial. Además, la gran mayoría de las agencias asociadas al Grupo disponen de una o más herramientas que componen el paquete Ofi. “La cuestión es hacer el trabajo del agente de viajes más fácil, más dinámico y eficaz. Y las nuevas tecnologías son fundamentales para ello”, dicen desde GEA.

Digitalización parece una palabra de moda, pero lo cierto es que nos encontramos en una etapa de cambio forzado donde esta adaptación se ha vuelto imprescindible. Las nuevas tecnologías se han convertido en un pilar fundamental para las agencias de viajes, por lo que Grupo GEA, consciente de esta imperativa necesidad, ha propiciado que 200 de sus agencias dispongan ya del pack completo de Ofi. “Gracias a la alianza entre GEA y Ofimática nuestras asociadas disponen de OfiViaje, CRMTravel, OfiTravel, OfiBooking, OfiFirma y OfiPayLink, alta y configuración Reclamatravel, además de soporte y actualizaciones periódicas”, explica el responsable de nuevas tecnologías de Grupo GEA, Antonio Lara.

Por otra parte, las cifras que manejan desde Grupo GEA muestran que las agencias del Grupo se están amoldando al cambio de la digitalización con su habitual gran capacidad de adaptación. “Son 200 las agencias que disponen del pack completo, pero en este corto periodo de tiempo la gran mayoría de nuestras asociadas ha implementado alguna herramienta del paquete como el CRM o la app Free&Go”, cuenta Lara. “Esto quiere decir que Grupo GEA es un grupo de gestión que apuesta por las nuevas tecnologías, ofreciendo lo último en software de gestión, y que sus asociadas se encuentran capacitadas para afrontar la digitalización con las mejores herramientas”, añade el experto en tecnología.

**El software Ofi “es un conjunto de herramientas muy completo, desarrollado para facilitar el trabajo al agente y ofrecido de forma gratuita a las agencias GEA. Ya que la digitalización ha llegado bruscamente a nuestras vidas para quedarse, como Grupo debemos ofrecer el mejor servicio para ayudar a nuestras asociadas al cambio. Por supuesto, seguiremos trabajando en esa línea para avanzar al mismo ritmo que marque la tecnología”, concluye Lara.**

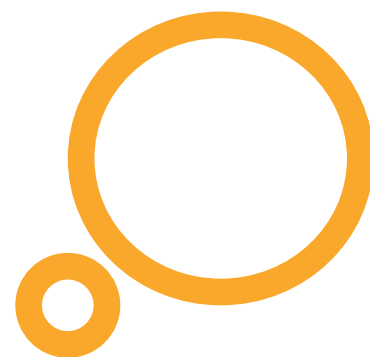


Grupo GEA lanza ya las campañas de puentes y cruceros 2021-2022

# **EXTRA-COMISIÓN DE HASTA UN 5% EN LAS NUEVAS CAMPAÑAS GEA**

Para Grupo GEA, gestionar y firmar los acuerdos oportunos para que las campañas de ventas entren en vigor a tiempo y con las mejores condiciones es una acción fundamental.

Está claro que esto es una forma de mejorar la rentabilidad de las agencias y de ofrecer al agente herramientas comerciales para ofrecer a los viajeros un mejor servicio. El Grupo ofrece a sus asociadas una Extra-comisión de hasta un 5% en las nuevas campañas GEA.





Las previsiones de recuperación de ventas que se observa en el sector dibujan un escenario de optimismo que no se puede obviar. “Principalmente, con la intención de recuperar la confianza de los viajeros y consolidarla para el año próximo, desde GEA hemos coordinado un conjunto de campañas comerciales con proveedores en todos los segmentos de venta para el último trimestre del año”, explica el director comercial de Grupo GEA, David Cáceres.

#### **Extra-comisión de hasta un 5%**

Grupo GEA lanza para sus asociadas la campaña de venta anticipada de puentes y la de cruceros. “Estos acuerdos prevén una extra-comisión de hasta un 5% con especial atención a la programación de fines de semana, puentes, Navidad y fin de año. Además, incluyen alquiler de coches, estancias en hoteles urbanos y vacacionales y destino de media y larga distancia”, dice Cáceres. A este beneficio también pueden sumarse las posibilidades de rentabilidad y bonificación que ofrece la VISA GEA, sobre todo en la campaña de cruceros.

Para el Grupo, este tipo de acuerdos son fundamentales para cumplir con su misión de proteger y velar por la rentabilidad de las agencias asociadas. A su vez, los resultados obtenidos servirán para tomar el pulso al mercado y prever cómo irá evolucionando en este panorama de incertidumbre con el fin de determinar futuras acciones comerciales. “Las ventas durante este último trimestre del año y el primero del próximo nos pueden ofrecer una noción real sobre la recuperación que se aprecia en estos meses”, opina el director comercial de Grupo GEA.

# #TalkingGEA: “Grupo GEA ofrece un respaldo profesionalizado”

## La agencia Viajes Benamar analiza la situación actual del sector

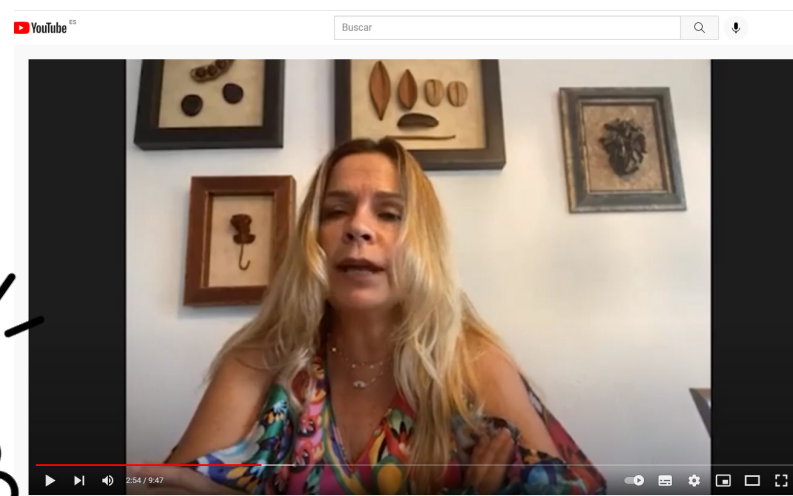
Dentro de la serie de entrevistas enmarcadas dentro de #TalkingGEA, en esta ocasión el Grupo se ha puesto en contacto con una de sus agencias para analizar en qué situación se encuentran en la actualidad.

La agencia asociada a Grupo GEA Viajes Benamar, gracias a la intervención de Lourdes Fernández Martín, nos cuenta cómo ha ido evolucionando el sector desde su experiencia vivida en los meses de verano. La agente de viajes habla del gran “esfuerzo económico” y “físico” que han tenido que llevar a cabo. “Si es verdad que el verano se ha mantenido gracias al turismo nacional y el ritmo de vacunación”, explica Fernández Martín.

Respecto a cómo han gestionado la crisis sanitaria, Fernández Martín ha destacado los servicios que ofrece Grupo GEA para facilitar el trabajo. “Nuestro sector es de contacto directo con el cliente, pero en situaciones como estas nos dimos cuenta de que nos hacían falta herramientas para mantener el contacto. Y Grupo GEA las facilita para realizar pagos, entregar documentación o resolver el tiempo real las necesidades de los clientes”, añade la agente de Viajes Benamar.

Siempre es importante pertenecer a un grupo de gestión, pero ahora mucho más. “Siempre pensamos que era importante por los acuerdos comerciales, pero en situaciones como esta, a la hora de reclamar, de hacerte eco en la sociedad, de exigir derechos... es importante el respaldo profesional que ofrece Grupo GEA, conocedores del sector y muy conocidos por esos proveedores o compañías aéreas... Era imposible contactar con ellos y el respaldo de Grupo GEA ha sido imprescindible”, explican desde Viajes Benamar.

¡Pincha aquí para ver el vídeo!







**[www.grupogea.com](http://www.grupogea.com)**  
**952376655**

