



www.grupogea.com

952376655

GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2021 - NÚM. 9

Del 1 al 30 de septiembre

En el interior:

Grupo GEA, grupo humano

Cómo mejorar la rentabilidad de tu agencia

**GRUPO GEA OFRECE NUEVAS
VÍAS DE COMERCIALIZACIÓN
PARA OBTENER INGRESOS
ALTERNATIVOS**



GRUPO GEA, GRUPO HUMANO

Son cinco y forman un equipo. Y no de cualquier tipo, sino un equipo humano que hacen que la maquinaria de Grupo GEA funcione. Consiguen potenciar la comunicación entre las agencias y el Grupo, atienden necesidades específicas e intentan solucionar las demandas de las asociadas con éxito, son intermediarios de la información y la comunicación. También, en muchas ocasiones, cuando las relaciones se estrechan, se convierten en amigos de los agentes GEA. La clave de esta herramienta está clara: en primer lugar, su humanidad; en segundo, su profesionalidad y experiencia.



JAN PANÉ

Delegación Cataluña, Andorra y Baleares
janpane@grupogea.com
625 489 486



SUNIL DARYANANI

Delegación Canarias
geacanarias@grupogea.com
663 358 033



FERNANDO BRUÑA

Delegación Norte: País Vasco, Cantabria, Galicia, Aragón, La Rioja y Navarra
fernandobruna@grupogea.com
625 687 965



JUAN CARLOS RIVERO

Delegación Centro: Asturias, Castilla y León, Castilla la Mancha y Madrid.
jcrivero@grupogea.com
678 563 473



ENRIQUE GUERRERO

Delegación Sur: Extremadura, Andalucía, Valencia, Murcia, Ceuta y Melilla.
enriqueguerrero@grupogea.com
609 891 538



Grupo GEA pone a disposición de las agencias un equipo de cinco delegados comerciales que, por zonas, cubren las demandas de las asociadas al grupo. El territorio nacional queda así cubierto por este grupo de profesionales que, entre muchas habilidades, destacan por su experticia, dedicación y empatía hacia los agentes de viajes. “El contacto personal a través de las visitas es fundamental, siempre que las medidas sanitarias lo permitan. Simplemente tomar un café con las agencias ayuda a resolver dudas, ellas están saturadas de información y necesitan filtrar lo importante”, explica el delegado de Canarias, Sunil Daryanani.

Los delegados del Grupo Gea “somos la cara, la voz, y los oídos humanos del Grupo y recordamos que, en un mundo cada vez más tecnológico, la actividad más eficiente se sigue realizando entre personas”, explica Fernando Bruña, delegado comercial de la zona Norte. En esta etapa tan complicada, donde el sector se ha desbordado en el ámbito empresarial y personal, y no solo a nivel económico, la asistencia brindada por el equipo de delegados de GEA ha puesto de manifiesto el trabajo que este equipo desempeña como profesionales. “La labor psicológica, de descarga de tensión y contacto humano realizada durante la pandemia así lo pueden avalar”, añade Bruña.

El grupo de delegados que compone GEA, “además de su labor comercial, forma un equipo que en su conjunto aporta una respuesta global a las inquietudes que nos transmiten nuestras agencias, también entre comunidades. GEA siempre se ha motivado el trabajo en equipo, el espíritu de grupo. La experiencia profesional de todos nosotros permite compartir objetivos, y responder con un servicio que, lejos del estímulo individual, es más una respuesta grupal”, dice el delegado de la zona centro, Juan Carlos Rivero.

Esta capacidad de gestión se complementa de forma directa con las tres habilidades comunicativas de los delegados GEA. “Por un lado, damos a conocer los acuerdos que realiza GEA con los diferentes proveedores. Así mismo, recogemos las inquietudes y propuestas de las agencias asociadas con una finalidad: ayudar a solucionar o dar una respuesta de forma rápida y eficaz”, explica el responsable de la zona Sur y Levante, Enrique Guerreo. En definitiva, “la importancia de un delegado reside en ser esa puerta que siempre se abre cuando la agencia necesita vencer las dificultades que suponen el día a día”, dice el delegado de Cataluña, Andorra y Baleares, Jan Pané.

Es un deber para la dirección de Grupo GEA “reconocer el intenso trabajo que los delegados llevan a cabo cada día. Tanto las agencias del Grupo como la propia marca GEA somos conscientes de su gran labor como profesionales dentro del sector, como expertos.

Es encomiable su capacidad de trabajo, de atención y de resolución. Y lo mejor es que siempre están a disposición de las agencias”, finaliza la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

GEA COMPLEMENTA LA RENTABILIDAD CON NUEVOS ACUERDOS

Se trata de nuevas oportunidades
que aportarán un beneficio
económico para las asociadas

Tras la firma de un acuerdo con la empresa Cash Ready, Grupo GEA ofrece nuevas posibilidades para mejorar la rentabilidad de sus asociadas. “Contemplamos este período como de oportunidad para implementar nuevos productos y servicios que las agencias puedan ofrecer a sus clientes, aprovechando sus potencialidades”, explican desde Grupo GEA.





El sector turístico se encuentra todavía dibujando un panorama incierto, a la espera de que ese deseo de viajar contenido pueda hacerse realidad con la mayor normalidad posible. Debido a la inestabilidad provocada en el mercado “y tras una primera etapa dedicada a la atención de clientes en la gestión de sus reembolsos y la formación específica, estamos abriendo nuevas vías de negocio para potenciar la rentabilidad de nuestras agencias”, explica el director comercial de Grupo GEA, David Cáceres.



Cuál es la posibilidad para las agencias GEA

A través del acuerdo firmado entre Grupo GEA y Cash Ready las agencias asociadas disponen de la posibilidad de instalar cajeros automáticos para la retirada de efectivo en las fachadas de sus oficinas. Así, una agencia GEA “como referente en su mercado, capacidad informática y experiencia en la distribución y venta de servicios, puede obtener una rentabilidad interesante”, explica Cáceres.

Los productos con el sello Cash Ready son “sencillos, ágiles en la contratación y con las mejores condiciones del mercado. El acuerdo con Grupo GEA supone llegar de manera inmediata a más de 50.000 clientes habituales de las propias agencias, que tienen plena confianza en su agente de viajes”, explica uno de los socios de Cash Ready, S.L., Carlos Llamera.

Por qué supone una oportunidad de negocio

Tal y como explican desde Cash Ready, “si la agencia opta por colocar un cajero automático en su local a pie de calle, aumenta la visibilidad de su negocio habitual y obtiene una rentabilidad adicional”, explica Llamera. “La comercialización es sencilla, porque simplificamos al máximo los procesos de contratación”, añade el portavoz de la marca. “Todo ello ayudará, sin duda, a que las agencias de viajes de Grupo GEA consoliden la relación y vinculación con sus clientes y mejoren su rentabilidad a corto y medio plazo”, coinciden desde Cash Ready y Grupo GEA.

Desde comienzos de este año “hemos planificados diversos contactos en este sentido y, entre ellos, la opción de instalar cajeros automáticos en agencias posicionados en zonas muy turísticas. Con seguridad, de la gama de productos y servicios que vamos a ir lanzando, unos serán incorporados al porfolio de la agencia entre sus clientes con mayor éxito que otros, pero sí creemos que era el momento de intentar esta proyección”, cierra el director comercial de Grupo GEA.

Los nuevos acuerdos GEA,
sinónimos de rentabilidad.

GRUPO GEA PROPONE A SUS ASOCIADAS LA POSIBILIDAD DE OFRECER CONTRATACIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA A SUS CLIENTES

El Grupo ofrece nuevas vías de comercialización para obtener ingresos alternativos



El mercado se encuentra en pleno cambio y no solo el turístico. La digitalización, la diversificación de productos de las empresas y la adaptación a las nuevas formas de ventas a los nuevos clientes provocan que la rentabilidad de un negocio presente múltiples formas. Por este motivo, Grupo GEA ha firmado nuevos acuerdos con diferentes empresas que ofrecen un abanico de posibilidades de negocio alternativo para las agencias asociadas.

Tal y como explican desde Grupo GEA, “con el propósito de ayudar en la diversificación de las empresas asociadas y ofrecer servicios alternativos a sus clientes, hemos puesto en marcha nuevas funcionalidades orientadas a mejorar la rentabilidad empresarial y la fidelización. Además de obtener una comisión por las gestiones realizadas, la agencia sigue siendo independiente ya que se respeta la libertad empresarial”, dice el director comercial de Grupo GEA, David Cáceres.

Tras el lanzamiento de la opción de instalar cajeros automáticos en oficinas de zonas turísticas, Grupo GEA propone a sus asociadas “la posibilidad de ofrecer contratación de energía eléctrica a sus clientes”, explica Cáceres. “El acuerdo que hemos firmado con Mejoradora es una buena oportunidad para mejorar la rentabilidad de la agencia”, cuenta el director comercial, “ya que se trata de una marca dedicada a la comercialización y distribución de productos de electricidad y gas, que tiene grandes acuerdos con las mejores comercializadoras del mercado”, añade.



“Además de obtener una comisión por las gestiones realizadas, la agencia sigue siendo independiente”

No supone ninguna dificultad para las agencias

Además de que el sector de la electricidad es un tema de actualidad por las constantes subidas de precio, “la principal ventaja que facilita esta vía de negocio es que todos los clientes de las agencias tienen un contrato de luz. Con un pequeño esfuerzo por parte del agente, con solo tres minutos de su tiempo, se pueden facturar entre 30 y 50 euros: con una media semanal de veinte minutos se pueden alcanzar entre 600 y 800 euros de beneficios”, explica el CEO de Mejoradora, Pablo Aljaro.

El acuerdo entre Grupo GEA y Mejoradora es una alternativa que, además de potenciar la rentabilidad del negocio, no complica la vida del agente. Realizar la comparativa de precios entre los proveedores de electricidad es sencillo: “desde Mejoradora les damos un curso de formación de una hora, pero nosotros les proporcionamos el software y realizamos todas las gestiones. En definitiva, la agencia hace lo fácil y Mejoradora lo complicado”, cuenta Aljaro. “Y, además, cumplimos una labor social al mejorar las facturas de la luz de aquellos que no dominan el mercado energético”, añade.

Con este tipo de acuerdos Grupo GEA pretende colaborar a mejorar la rentabilidad de una forma sencilla. “Deseamos facilitar nuevas vías de comercialización para nuestras asociadas aprovechando las habilidades propias de un agente de viajes. Con estas capacidades, tales como asesoramiento, capacidad informática o posicionamiento en el mercado local, se pueden generar ingresos alternativos gracias a estos acuerdos”, finaliza Cáceres.



www.grupogea.com
952376655

