



www.grupogea.com

952376655



GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2023 - NÚM. 3

Del 1 al 30 de abril

ESPECIAL

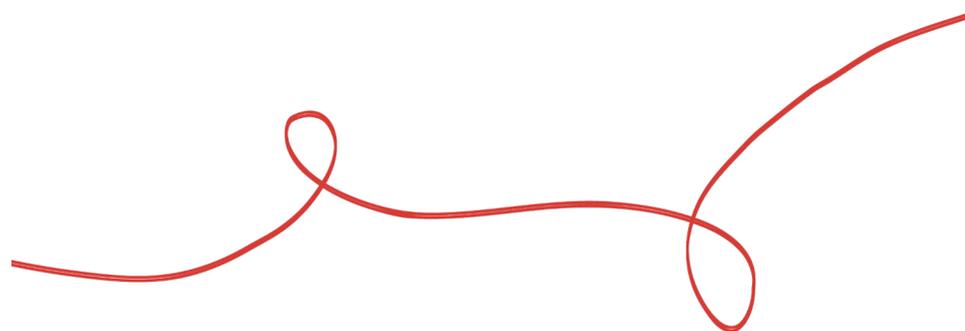
26

**CON
VEN
CIÓN**

CELEBRADA DEL 13 AL 16 DE ABRIL
EN PORT AVENTURA WORLD

El trabajo en equipo, sello de calidad de la 26 Convención de Grupo GEA

Grupo GEA ha celebrado su convención número 26 en Port Aventura World. El equipo está contento con el resultado obtenido en todos los aspectos. “Hemos cumplido nuestros objetivos, ofrecido unas sesiones de calidad y alta profesionalidad y además hemos podido disfrutar, siempre en equipo, de la convivencia y las relaciones personales”, dicen desde el Grupo.



Para la 26 Convención de Grupo GEA “teníamos el reto de traer un contenido variado e innovador a través de diferentes sesiones de trabajo muy especializadas, a la vez que incluir a los diferentes tipos de agencias que forman el Grupo en cuanto a contenido”, explica la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández. “Nuestro lema, Mejor en Grupo, ha sido la clave para poder enfocar todo ello de una forma dinámica, seria y a la vez motivadora, gracias a todos los profesionales que han participado en ella: desde el equipo humano de GEA, que ha trabajado muy duro en la organización, hasta todos nuestros ponentes, que han sabido poner de manifiesto de una manera excepcional los contenidos”, añade la directiva.



Durante las jornadas de la 16 Convención ha habido varias presentaciones comerciales, a cargo de Ávoris, Port Aventura y W2M

CONTENIDO 360º

El Grupo, ya había avisado de que su programa se componía de contenidos 360 grados, y así ha sido: “hemos tenido el lujo de contar con ponentes y grandes profesionales de dentro y fuera del sector. Gracias a ellos, hemos podido comprender un poco mejor los cambios del presente y futuro en relación con la IA y el metaverso para las agencias de viajes. Hemos motivado a las agencias para esa paulatina adaptación al cambio, para que puedan conocer y probar cómo serán los nuevos procesos”, cuenta Fernández. “Sin duda las sesiones relacionadas con la tecnología causaron un gran impacto, una formación muy necesaria para los tiempos que vivimos”, añade la ejecutiva.

Igualmente, ha habido, no sólo sesiones muy interesantes, “sino muy innovadoras en todos los ámbitos, con las que las agencias podrán aplicar a sus negocios nuevos conocimientos y formas de proceder en su día a día: cómo cerrar una venta, consejos sobre mejorar resultados en la gestión de datos y atención al cliente”, dice la directora general de GEA.



Sesión formativa CRM: el camino a tu cliente.

Durante esta sesión, en colaboración con Viaxes Naron y AdLátere, se ha realizado un simulacro en vivo sobre cómo el CRM puede resolver problemas a los clientes de forma automatizada y situaciones complicadas para el agente de viajes (como por ejemplo, encontrarse con un grupo fuera de la oficina).

Además, espontáneamente, un agente de viajes que ha pasado de rechazar esta tecnología a incluirla en su rutina, ha aportado su testimonio a los asistentes.



Debate: el viaje de las agencias, del CRM a la Inteligencia Artificial.

Las agencias asociadas a Grupo GEA pudieron ver en directo cómo funciona la herramienta chat GPT. Comprobar cómo la IA nos puede facilitar la vida y cómo en pocos segundos nos puede componer una ruta por Tarragona para ofrecer un presupuesto a un cliente de forma automatizada.

Han participado:

- LLEEGO: Pablo Canivell – CEO fundador
- Amadeus: Edu Williams, socio fundador de The Wise Dreams
- Ávoris: Mar Muñoz, Technology & Innovation Managing
- Doctor Watson: Ginés de Biedma - CEO (asesor de Veturis)
- Moderado por Marcos Franco, socio fundador de ReiniziaT & ObservaTUR.



Edu Williams, socio fundador de The Wise Dreams, ha hablado de METAVERSO para las agencias de viajes. Además, durante la 26 Convención también se ha hablado de cómo cerrar ventas, a cargo de AdLátere, y sobre mejorar las finanzas de nuestra agencia, gracias a Herlpyme Servicios.

+ VISUAL THINKING

DIBUJARIO

plasmó los contenidos de las sesiones del viernes en 3 paneles artísticos

GEA

NO BUSQUES CLIENTES PARA TUS VIAJES

EL CLIENTE SIENTE QUE TE COMPRA, NO QUE LE VENDES

61NO VIAJES PARA TUS CLIENTES

¿CIERRAS TODAS LAS VENTAS?

CONOCIMIENTO del PRODUCTO

EL CIERRE DE LA VENTA

SEGURIDAD Y CONFIANZA en UNO MISMO

PROGRAMAS de PUNTOS

TIPOS de COMERCIALES

- INFORMADOR
- ARGUMENTADOR
- INICIADOR
- CAPTADOR
- FIDELIZADOR
- TÉCNICO COMERCIAL
- CERRADOR
- KILLER

EL CEREBRO ESTÁ PREPARADO PARA ELEGIR 1, 2, 3...

BUSCA SUS NECESIDADES Y ANTICIPATE A ELLAS

OPCIÓN SENSUO

FIDELIZACIÓN

¿Cómo te ves?

LOS CLIENTES SE PIERDEN POR LA INDIFERENCIA y la mala atención

TIMIDEZ VERGÜENZA MIEDOS

OPTIMISMO RELATIVIZARNOS RESILIENCIA PRESUPUESTOS Y PROYECTOS

NO HAY NADA COMO EL BOCA OREJA

EL QUE NO VIVE PARA SERVIR, NO SIRVE PARA VIVIR.

COMUNICACIÓN NO VERBAL 60-80% del IMPACTO en la NEGOCIACIÓN

EL VALOR del GRATIS

FREE

ATRAER

CONVERTIR

FIDELIZAR

REACTIVAR

AdLátère

@DIBUJARIO



LA REALIDAD VIRTUAL
HIPERREALISMO

EL METAVERSO

UNA GRAN OPORTUNIDAD PARA LAS AGENCIAS de VIAJE

EXPERIENCIA PREVIA INTERACTIVA



LA AGENCIA CERTIFICA y HACE LAS PREGUNTAS CORRECTAS A LA IA

OPCIÓN ACTUAL de INTERACTUAR en 3D



HAY QUE SUPERAR LA BARRERA DEL HARDWARE
AÚN es CARO

NECESITAMOS CASOS DE USO

€ = €
¿PARA QUE LO USAMOS?

ALTO POTENCIAL en REVENUE y en CRM

EL MAGO de OZ es el AGENTE SOBRE TODO POR LA SEGURIDAD



GRAN IMPACTO en el TURISMO

LOS AVATARES
CLONES METAHUMANOS INTERCONECTADOS

ADOPCIÓN TECNOLÓGICA



PARA el SECTOR del VIAJE NECESITAMOS A LA AGENCIA de VIAJE

UNA VENTANA DE OPORTUNIDAD



ANTES DURANTE DESPUÉS

PLATAFORMA CON EL CUSTOMER JOURNEY COMPLETO OFRECER ITINERARIOS COMPLETOS CON CONTENIDOS HIPERREALISTAS

UNA EXPERIENCIA GANADORA

EL FUTURO NOS PERMITE REVIVIR NUESTROS RECUERDOS

SEREMOS CENTROS de EXPERIENCIA TECNOLÓGICA

CON MAYOR CONOCIMIENTO del CLIENTE



XXVI CONVENCION GEA

©DIBUJARIO



SIN CONTROL EL CASH - VUELA

este gasto... ¿ESTÁ JUSTIFICADO?

ATENCIÓN CON LOS COSTES FIJOS Y VARIABLES

en EUROS

CONOCER el UMBRAL de RENTABILIDAD

$UR = \frac{C. FIJOS}{1 - \frac{C. VARIABLES}{VENTAS}}$

XXVI CONVENCION GEA

3 FONDO de MANIOBRA

PARTE del ACTIVO CORRIENTE FINANCIADO CON DEUDA A LARGO PLAZO

EL DINERO TIENE QUE MOVERSE

BANCO CAJA DEUDA de CLIENTES

FONDO de MANIOBRA > 0 = ESTABILIDAD PATRIMONIAL

1 NO ABRIR el CAJÓN



MEJOR ME PONGO UN SUELDO FIJO

2

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR TU AGENCIA



4 CONTROL de COBROS Y PAGOS

San Excel



PREVISION

5 PRESUPUESTO de TESORERIA

TODO ANOTADO !!



VISION ANUAL !!

6 CONTROL de GASTOS

TODO SUMA

OJO A LOS GASTOS PEQUEÑOS



AdLátère

©DIBUJARIO

MÁS INFORMACIÓN EN LAS REDES DE GEA

MEJOR EN GRUPO

Más allá de las sesiones formativas, “hemos vivido grandes momentos en equipo, tanto profesionales como lúdicos. Ha sido también un lujo el entorno y el equipo de Port Aventura World, que nos ha permitido compaginar una gran actividad team building con nuestras jornadas de trabajo”, dice Fernández.

Respecto a la cobertura de la 26 Convención, “hemos cubierto todos los canales posibles. Hemos informado en tiempo real por Instagram, Facebook y LinkedIn, con vídeos y fotos. Unas imágenes que, de nuevo, pondrán de manifiesto que esto, todo esto, es siempre Mejor En Grupo”, finaliza la directora general de Grupo GEA.





Actividad team building celebrada en Port Aventura



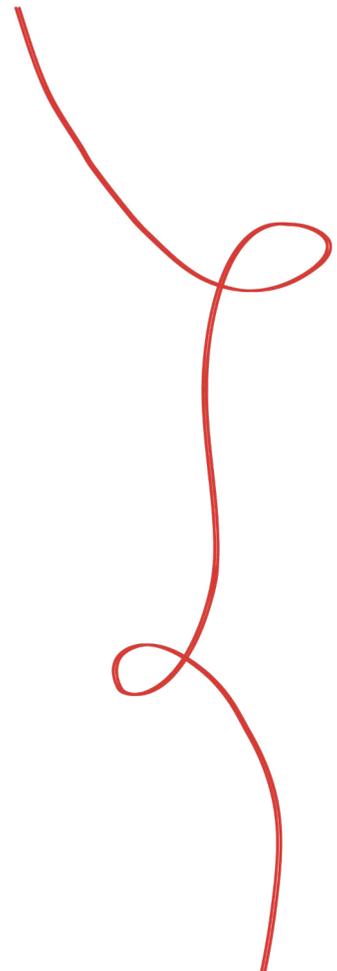
Cenas en Grupo: jueves, viernes y sábado

26 Convención de Grupo GEA X

GEA TRAVEL MEDIA Grupo Gea - 1/6

↔ ↻ ⋮

- ▶ 26 Convención de Grupo GEA - resumen
2:13
GEA TRAVEL MEDIA Grupo Gea
- 2 Gracias proveedores - 26 Convención Grupo GEA
3:09
GEA TRAVEL MEDIA Grupo Gea
- 3 26 Convención de Grupo GEA: simulación en vivo sobre el CRM
3:11
GEA TRAVEL MEDIA Grupo Gea
- 4 26 Convención Grupo GEA - team building
0:24
GEA TRAVEL MEDIA Grupo Gea
- 5 Mesa redonda sobre IA - 26 Convención de Grupo GEA
1:37
GEA TRAVEL MEDIA Grupo Gea





www.grupogea.com
952376655

