



www.grupogea.com

952376655

GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2024 - NÚM. 3

Del 1 al 30 de abril

Este mes...

HEMOS ESTADO DE CONVENCIÓN

Y ADEMÁS...

- Lanzamos la venta anticipada de verano con una veintena de proveedores
- Más de un 80% de agencias ha bonificado su cuota este trisemestre
- GEA ofrece una herramienta que facilita la interacción entre viajeros y operadores turísticos

**400 personas
se han encontrado
en la XXVII Convención
de Grupo GEA**

Se ha celebrado en el hotel Silken Al-Andalus de Sevilla del 25 al 29 de abril.

La XXVII Convención de Grupo GEA es especial para la marca porque, además de ser un momento de encuentro, profesionalidad y cercanía con los miembros del Grupo, se ha celebrado a la vez que el 30 aniversario del Grupo. “30 años y 27 Convenciones se dice pronto, pero sin duda es fruto de una larga trayectoria de todo un equipo de profesionales que componen GEA”, empieza diciendo la directora general, Sara Fernández.

En GEA siempre son un referente las sesiones de alto valor profesional e interdisciplinares y esta 27 Convención no va a ser diferente. Sobre ellas, Fernández cuenta que “han sido paneles muy completos, donde se ha hecho un repaso de la actualidad de GEA, presentando las novedades para las agencias asociadas al Grupo. Hemos tenido una interesante ponencia que ha aportado un análisis del papel de la agencia de viajes y la participación de un coach que despertará en los agentes la experiencia de cliente”, dice la ejecutiva.

Además, otro contenido especializado que ha supuesto “información actualizada y analizada es un importante debate sobre los nuevos cambios en las nuevas regulaciones de Viajes Combinados y VeriFactu”, cuenta Fernández. “Aquí han participado los asesores jurídicos de Bufete Cubero y fiscales de Finantur, ambos de Grupo GEA, con la participación de AON correduría de seguros”, añade la directora.

El objetivo de estas jornadas ha sido que, en palabras de Fernández, “las agencias GEA vuelvan a casa con contenido de valor, en una convención es importante que haya jornadas enriquecedoras con información de actualidad, de productos, de legislación, y también con ponencias de grandes profesionales que sirvan de apoyo para la adaptación a la demanda de nuestros clientes y la evolución del sector”.

Otro punto fuerte ha sido la organización de dos workshops. “Hemos tenido un encuentro con los proveedores más relevantes de GEA, así como con empresas andaluzas y conoceremos la experiencia y el valor que ofrecen las agencias GEA”, explica Fernández.

Y, por supuesto, “no han faltado los regalos, comidas, cenas y fiestas para amenizar estas jornadas, dicen desde el Grupo.

Esta convención cumple con los 30 años de GEA, sumándose a las diferentes acciones y eventos que el Grupo trae durante este año como, por ejemplo, las ventajas exclusivas para las 30 primeras agencias que se den de alta a lo largo del año.

Puedes ver la cobertura realizada en las redes sociales de Grupo GEA, en la página web de la Convención y en GEA Actualidad.

www.geaconvenciones.com

www.grupogea.com



GEA ACTIVA LA VENTA ANTICIPADA DE VERANO CON MÁS DE 20 PROVEEDORES

Con una campaña especial, el Grupo garantiza así la rentabilidad de sus agencias socias.

Las agencias de Grupo GEA disponen de una campaña especial de Venta Anticipada Verano con el apoyo de una veintena de proveedores. Esta estrategia comercial, sumada a otras como la bonificación de cuotas, los rappelos o las ventajas exclusivas para las 30 primeras altas, garantizan la rentabilidad y el máximo beneficio para las agencias asociadas al Grupo.



Como cada año tras Semana Santa, las agencias GEA disponen de un conjunto de campañas especiales coordinados con una veintena de proveedores de cara a potenciar la venta anticipada de verano. “Estas campañas están orientadas a ayudar a las agencias en su rentabilidad comercial y, de este modo, puedan promover entre sus clientes y viajeros la reserva anticipada de sus vacaciones de verano. Ello favorece una mejor planificación y seguridad a los clientes de sus destinos de preferencia”, explica el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres.

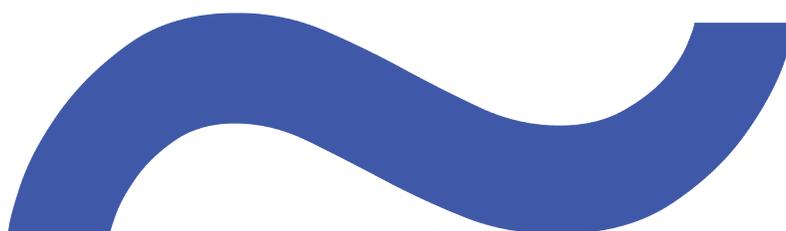
Para Grupo GEA “contar con el apoyo de una veintena de proveedores es comercialmente muy importante”, dice Cáceres. “Nos permite disponer de una amplísima gama de productos y destinos que ofertar en estos meses previos al verano. Es de agradecer el apoyo que recibimos de los proveedores a lo largo del año en la proyección de sus productos y servicios”, añade el directivo.

A las campañas comerciales se deben sumar también otras acciones con las que GEA suma rentabilidad a sus asociadas durante todo el año. Una de ellas es la campaña de bonificación de cuotas, con las que un 80% de las agencias han podido bonificar alguna cuota durante este trimestre.

El otro beneficio para las agencias de Grupo GEA, sin duda, son los rappelés que GEA garantiza y distribuye entre sus asociadas cada ejercicio: más de un millón de euros. “Las campañas comerciales más destacadas del año, son también una suma de rentabilidad que, empresarialmente, complementa los resultados económicos de las agencias”, apunta Cáceres.

Sumemos también las condiciones exclusivas para las primeras 30 agencias que se sumen a GEA, una campaña llevada a cabo con motivo del 30 aniversario del Grupo. “Nunca antes se habían ofrecido condiciones tan ventajosas y exclusivas”, cierra el directivo de Grupo GEA.

UN 87% DE LAS AGENCIAS GEA HA BONIFICADO ALGUNA CUOTA ESTE TRIMESTRE



Lo hacen a través de sus ventas, gracias a esta campaña activa durante todo el año.

La campaña de bonificación de cuotas puesta en marcha en 2020 sigue aportando beneficio y rentabilidad a las asociadas a Grupo GEA. La campaña, a través de las ventas de las agencias, permite compensar las cuotas hasta un 100% y más de 60 lo han conseguido en su totalidad.

Esta estrategia de bonificar cuotas con las ventas fue iniciada por GEA durante la pandemia con el fin de proporcionar una ayuda extra a las agencias en esa situación de crisis. La medida tuvo tan buena acogida y tan buenos resultados que el Grupo ha continuado con ella.

Los resultados hablan por sí solos. “Un 87% de las agencias han conseguido bonificar alguna cuota de febrero, marzo y abril. Y más de 60 han bonificado las 3 cuotas al completo. Esto son grandes noticias para nuestras agencias, que ven crecer su rentabilidad día a día gracias a esta campaña y otras vigentes”, explica desde GEA.

Además de la alegría correspondiente para las agencias, también es una grata noticia para el Grupo. “Estos resultados nos permiten conocer la salud de nuestras agencias a través de sus ventas, que como vemos es muy buena. Eso nos hace más fuertes como Grupo”, dicen desde la directiva.

Es preciso recordar que a esta campaña de bonificación de cuotas se suman también el más de un millón de rappels que el Grupo repartirá entre sus asociadas este año. “No se trata de campañas incompatibles, al revés, todo suma en beneficio y rentabilidad de nuestras asociadas”, explican desde GEA.

Además, con motivo de su 30 aniversario, Grupo GEA ofrece ventajas exclusivas a las 30 primeras agencias que se asocien. “Unas ventajas muy atractivas que nunca se han dado y con las que GEA hace crecer la rentabilidad de tu negocio desde el primer día. Y, además, a lo largo de todo el año llevaremos a cabo acciones especiales también para nuestras socias, como el sorteo de un vale de 300€ con diferentes proveedores a lo largo de todo el año”, finalizan desde el Grupo.

Las agencias GEA van a ser las primeras en el mercado nacional que van a poder disfrutar de esta funcionalidad

GEA OFRECE UNA HERRAMIENTA QUE FACILITA LA INTERACCIÓN ENTRE VIAJEROS Y OPERADORES TURÍSTICOS

Grupo GEA ha firmado un nuevo acuerdo con la marca Triipfy con el que ofrece a sus asociadas un entorno digital que mejora la automatización de procesos y la competitividad de la agencia de viajes. “Se trata de un marketplace de viaje con dos usos: por un lado, es una herramienta de gestión de grupos y, además, es un canal de venta”, dicen desde Grupo GEA.

Este acuerdo entre Grupo GEA y Triipfy surge para cubrir una necesidad: la de organizar y promocionar viajes en grupo. “Gracias a este acuerdo ofrecemos un lugar de encuentro entre grupos de viajeros y operadores turísticos”, dice el director de nuevos proyectos, fidelización y captación de Grupo GEA, Antonio Lara. Gracias a Triipfy, “queremos facilitar la organización y gestión completa del viaje en grupo, siempre enfocados a obtener la mejor oferta en calidad y precio del mercado. Y, a su vez, un gran abanico de demandantes de ese servicio”, añade Lara.

EN QUÉ COSISTE LA PLATAFORMA TRIIPFY

Para facilitar el trabajo a los viajeros y a los operadores turísticos, “Triipfy dispone de un portal web y una app para dispositivos móviles con un catálogo de herramientas. Esto permitirá crear y gestionar viajes en grupo, ofrecer las mejores propuestas, mantener una comunicación dinámica y directa. Incluso, dinamizar el grupo compartiéndolo en redes sociales”, explica el CEO de Triipfy, Marco Scaglione.

Otra cuestión sobre la funcionalidad de Triipfy es que se trata de un punto de encuentro entre viajeros y agencias, lo que permite que “las asociadas a GEA puedan escalar su potencial diferencial con más y mejores viajes de su área de especialización. Como herramienta, aprovecha la relación directa dentro de la plataforma para gestionar viajes en grupo reduciendo, de este modo, tiempos de organización y costes por errores, y simplificando la gestión administrativa”, dice Scaglione.

EL BENEFICIO PARA LAS AGENCIAS GEA

Gracias a esta nueva herramienta ofrecida por GEA, “nuestras asociadas se beneficiarán del Saas que automatiza la gestión, de la mejora en la competitividad, verán reducido el trabajo administrativo, cubrirán una demanda dentro de los viajes especializados y potenciarán su desarrollo personal como profesionales”, dice el directivo del Grupo.

Por otro lado, como grupo de gestión, GEA también encuentra beneficios gracias a Triipfy. “Por ejemplo, en la gestión de los datos y flujos económicos de cobro de viajes en grupo se evitarán pérdidas de tiempo y errores. El perfilado de los usuarios asesores de viajes y de los viajeros hará una unión perfecta entre oferta y demanda. Y, además, el modelo de plataforma genera un vasto ecosistema de oferta y demanda. Todo esto, facilitará la asociación entre agencias para la gestión de grupos”, cuenta el CEO de Triipfy.

Las agencias de GEA van a ser las primeras en el mercado nacional que van a poder disfrutar, en exclusiva, de esta funcionalidad. Desde el Grupo y Triipfy invitan a su uso: “el objetivo es que todo el expertise, el conocimiento, la experiencia y el dominio de ámbitos del viaje experiencial, pueda compartirse con otros agentes con un beneficio mutuo”, finaliza Scaglione.

Desde GEA explican que esta herramienta es “perfecta para todas nuestras asociadas, ofrece un valor añadido que, sin duda, es un diferencial para nuestras agencias”, cierra Lara.





www.grupogea.com
952376655

