



www.grupogea.com  
952376655

AÑO 2023 - NÚM. 10  
Del 1 al 31 de diciembre

# GRUPO GEA INFORMACIÓN



**CON  
GEA  
TU  
NEGOCIO  
SONRÍE**



ADEMÁS...

- **GEA reconfirma el liderazgo en ventas de sus agencias con Costa Cruceros**
- **7 consejos para que tu agencia gane más con las mismas ventas**

**Consulta aquí  
el resumen  
de 2023  
del Grupo**

# Consulta aquí todas las ventajas de las que han disfrutado los negocios de las agencias socias

En 2023 Grupo GEA ha garantizado para sus agencias más de 1 millón de euros para 2024 con más de 50 proveedores, bonificaciones de cuotas para más del 80% de sus socias. Ha sumado 3 menciones de proveedores por sus ventas y 96 campañas comerciales exclusivas con hasta un +3% en sobrecomisiones. También destaca el nuevo acuerdo con Grupista, una herramienta de gestión de grupos que se suma a Lleego, Ofimática, BBVA y View Travel. Todo ello, enmarcado en 14 encuentros presenciales GEA Contigo y una convención anual, 7 fam trips, 25 regalos tecnológicos repartidos durante todo el año y tarjetas de regalo AMAZON.

Ayudar a las agencias en su rentabilidad y competitividad empresarial “es uno de nuestros objetivos de nuestra gestión como Grupo”, explica el director comercial y de marketing de Grupo GEA. “Los porcentajes de rappelés en todos los segmentos de la venta, más las campañas comerciales que se realizan de forma continuada a lo largo de año, ayudan a las agencias en su rentabilidad”, cuenta el profesional. Adicionalmente, “se suma una mayor competitividad con los descuentos adicionales en productos y viajes recomendados orientados a la satisfacción de los clientes de nuestras asociadas”, explica Cáceres.

Grupo GEA apuesta por “las plataformas y tecnología que ofrecen las principales empresas del sector, aportando valor a las agencias y optimizando recursos en su trabajo diario. Programas de gestión o CRM, otros softwares para un mayor control en buscadores o metabuscadores y herramientas de gestión que compatibilizan competitividad y rentabilidad en la gestión y economía de nuestras agencias: ese ha sido nuestro 2023 y nuestra trayectoria”, explica el director de nuevos proyectos, Antonio Lara. “En el próximo año, GEA presentará novedades y nuevas plataformas en el segmento de corporativo y grupos”, añade directivo.

Desde el Grupo se sienten “satisfechos por este 2023. El objetivo de GEA es aportar mayor rentabilidad y competitividad a nuestras agencias. Además, estamos muy ilusionados con la previsión que tenemos para 2024 ya que estamos trabajando en novedades que aportarán, sin duda, una mayor fortaleza para las agencias GEA”, declara la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

Con GEA tu negocio sonríe. “Así ha sonreído en 2023 y así seguirá sonriendo en 2024”, concluye Fernández.



**CON  
GEA  
TU  
NEGOCIO  
SONRÍE**



# Y así han sonreído nuestras agencias en 2023...

- + Rentabilidad
- + 1 millón de € en rappeles
- + 50 proveedores con rappeles garantizados en 2023 (para 2024)
- + 80% de agencias bonifican su cuota
- + 3 proveedores premian a Grupo GEA



## + HERRAMIENTAS



NOVEDAD

Acuerdo con GRUPISTA que se suma a

- LLEGO
- OFIMÁTICA
- VIEW TRAVEL
- BBVA

## + ENCUENTROS Y REGALOS



14 Reuniones GEA Contigo + 1 Convención



**DURANTE TODO EL AÑO:**

+25 REGALOS TECNOLÓGICOS

+7 FAM TRIPS EXCLUSIVOS

+TARJETAS REGALO DE AMAZON

## CAMPAÑAS COMERCIALES



96 CAMPAÑAS



Hasta +3% en sobrecomisiones

+50 proveedores

Y 2024 traerá



A TU LADO

- + novedades
- + rentabilidad
- + herramientas

# GEA reconfirma el liderazgo en ventas de sus agencias con Costa Cruceros

El Grupo ha sido galardonado  
por su facturación en la 27 edición  
de Protagonistas del Mar



El último evento Protagonistas del Mar celebrado por la naviera ha sido un punto de encuentro de profesionales, además de unos días muy especiales para GEA: el Grupo ha sido reconocido por Costa Cruceros en la categoría Best network in terms of turnover (la mejor red en términos de facturación). “Ha sido un placer poder compartir con otros compañeros estos días en familia, así como un orgullo que sea reconocida la impecable trayectoria de nuestras agencias”, dicen desde GEA.

Hace poco que Royal Air Maroc reconocía a Grupo GEA como líder de ventas a nivel local y ahora lo hace la naviera Costa Cruceros. Durante la 27 edición de Protagonistas del Mar de Costa Cruceros el grupo de gestión ha sido galardonado por ser la mejor red en términos de facturación. “Sin duda el mérito de este premio lo tienen nuestras agencias, es a ellas a quien le debemos agradecer su profesionalidad y que a través de ellas Grupo GEA sea reconocido”, dice su directora general, Sara Fernández. “Todo esto sumado a la excelente organización y celebración por parte de Costa Cruceros, que no ha hecho pasar unas jornadas de muy alto nivel, en todos los sentidos”, añade la ejecutiva.

El premio de Grupo GEA ha sido entregado por el director comercial de Costa Cruceros en España y Portugal, Jorge Serrano, en compañía de la key account manager de la naviera, Patricia Sánchez. “Ha sido un honor recibir el premio y pasar un rato agradable en compañía de las agencias GEA participantes y de otras muchas. Sin duda ha habido un ambiente cargado de sinergias”, dice el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres. “Por otro lado, ha sido un placer acompañar a nuestro partner Costa Cruceros en esta edición especial de los premios con motivo de su 75 aniversario. Les deseamos muchos años más”, dice Cáceres.

Además, algunas agencias GEA han sido premiadas: viajes Diana, de Murcia; Salvatur, de Villena (Alicante) y Viajes Costa del Este, de Palma de Mallorca. “Además, a Salvatur le dieron dos premios. Uno de ellos fue el especial del 75 aniversario de Costa, entregado en honor a la trayectoria de la agencia. Sin duda siempre es una grata noticia que reconozcan la labor de nuestras agencias”, cierra la directora de GEA.

También participaron las agencias de GEA:

- Porto Albo Viajes
- Vayacruceros.com
- Viajes Cibeles
- Adonia Viatges
- Aldemur
- Proyecto
- Canals Viajes
- Easo Viajes
- Veturistravel.com
- Noe-travel
- Tres60 viajes
- Llaspa Tours
- Emocions Viatges
- Mis Viajes Web
- Gandía
- Viajes 5 Océanos

# 7 consejos para que tu agencia gane más con las mismas ventas

**Unas ideas que van más allá de los típicos consejos y las típicas herramientas de gestión.**

Una buena gestión es la clave para optimizar los recursos de tu negocio, a nivel administrativo, fiscal, presupuestos, seguimiento de clientes... Muchas veces tenemos la sensación de que la tecnología, lejos de facilitarnos la vida, nos la complica. La sensación de que el papeleo nos complica la vida. Incluso la comunicación con el cliente, a pesar de todas las opciones, se ha vuelto más compleja.

Para un momento. Respira y deja de mirar esa montaña de papeles. Y ahora, vamos a intentar organizar y gestionar nuestra rutina con las herramientas oportunas para conseguir ganar más con las mismas ventas.



Aquí van nuestros consejos:

### **1. Implementa herramientas para optimizar procesos.**

¿Tienes más papeleo que nunca? Más documentos que rellenar, más formularios, datos que recopilar y autorizaciones que pedir. Reducir el tiempo que empleamos en ello nos permite destinarlo a ofrecer un mejor servicio y ser más eficiente, y para ello la clave es automatizar procesos, tanto de almacenamiento de información como de gestión de datos. GEA te proporciona herramientas incluidas en la cuota para tu día a día: backoffice para la agencia Ofviaje, un CRM con el conocer a tu audiencia y perfiles de clientes, Grupista para gestión de grupos. ¡También puedes añadir a tus presupuestos un vídeo del destino gracias a la implementación de View Travel!

### **2. Analiza con qué productos ganas más en cada momento.**

Tener una amplia gama de productos con la que competir en cada estación, con la que ofrecer a cada cliente lo que necesita en cada situación es fundamental para potenciar tus ventas. Pero también es importante analizar qué opción es la mejor en cada momento. GEA no sólo negocia acuerdos, también campañas exclusivas, en ocasiones con hasta +3% de extra-comisión por encima de otras agencias y proveedores. ¡Controla cada etapa del año y consigue la mayor rentabilidad!

### **3. Optimiza tu tiempo para mantenerte informado.**

Acceder a medios de comunicación generalistas para comprender el estado del sector es importante. Si a esa tarea le tienes que sumar estar al día de la legislación, la fiscalidad y de las campañas comerciales de tu interés... la cosa se complica. GEA te lo pone fácil con su comunicación, solo en 1 minuto y cada 15 días te resume lo más relevante con sus audionoticias; y además envía una newsletter resumen de forma quincenal. Junto con sus comunicados internos, la intranet, blog de noticias y otros recursos ¡estar informado te resultará muy fácil!

### **4. Invierte en servicios profesionales especializados.**

Nuestros negocios cada vez son más vulnerables a estafas, hackeos, incidencias fiscales o legales que te pueden hacer perder mucho dinero. Por este motivo, es imprescindible contar con asesores especializados en estas materias tan importantes. Grupo GEA cuenta con ellos y ofrece así a sus agencias asesoramiento fiscal, jurídico e informático, un servicio incluido también en la cuota. Añade además los encuentros presenciales locales GEA Contigo, webinars, convenciones, fam trips, informes jurídicos y fiscales para nuestras socias... Y, sobre todo, la atención personalizada de nuestros delegados de zona: ¡están a tu disposición para todo tipo de incidencias y necesidades! Y resolver o prevenir un problema puede ahorrarte mucho dinero y tiempo.

### **5. Fideliza clientes y acércales tus productos para conseguir más ventas.**

Conseguir un nuevo cliente es muy complicado. Y mantenerlo, también. Tan importante es captar la atención de nuevos viajeros como conservar su interés por tu producto. El uso de un CRM no solo automatiza un proceso, también te permite ofrecer un servicio más personalizado. Grupo GEA pone a tu disposición material gráfico y promocional para que acerques tu producto al cliente final. Además de cartelería adaptada a diferentes formatos (redes sociales, pantallas de televisión, móviles...), también dispones de vídeos de destinos y una aplicación de móvil con la que comunicarte y compartir documentos con tus clientes de forma automatizada

## **6. Ofrece facilidades a tus clientes.**

Aportar soluciones de pago a tus clientes no sólo es una herramienta para potenciar tus ventas, sino también una forma de ofrecer un mejor servicio. Si tu cliente sabe que contigo tiene opciones de pago con mejores coberturas, ¡sin duda repetirá experiencia contigo! Las agencias asociadas a Grupo GEA pueden ofrecer a sus clientes la VISA y al acuerdo con Consumer Finance de BBVA, con los que garantizar financiación exclusiva a tus clientes, con bonificaciones y descuentos y otras ventajas añadidas en cuanto a proveedores y seguros durante todo el año.

## **7. Revisa los resultados y analiza costes. ¡No dejes de cobrar por tus ventas!**

Revisa las facturas, así como el gasto de cada servicio y la rentabilidad que produce para tu negocio. Por ejemplo, a veces las compañías telefónicas, energéticas... te cargan gastos innecesarios. Con algunos proveedores, también, puedes estar pagando un precio barato o gratuito, pero con menor retorno...

No es lo mismo gratis que rentable. Muchos grupos de gestión hablan de cuotas gratis, pero en Grupo GEA damos todos los servicios incluidos en una mensualidad que podrás bonificar y rentabilizar con tus ventas. ¿Sabías que Grupo GEA repartirá en 2024 más de un millón de euros en rappes a sus agencias socias? Además, podrás bonificar tus cuotas mensuales con tus ventas: ¡un 80% de nuestras socias lo han conseguido en el último trimestre del año! Recuerda: todas las campañas, comisiones, bonificaciones y rappes de Grupo GEA son independientes unas de otras, por lo que podrás mejorar la rentabilidad de tu negocio todo el año y con varias opciones.

En Grupo GEA ofrecemos opciones con las que tu negocio ganará en rentabilidad y eficacia: ¡tendrás mayor beneficio y rendimiento en euros!



**CON  
GEA  
TU  
NEGOCIO  
SONRÍE**



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

