



www.grupogea.com

952376655

GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2024 - NÚM. 5

Del 1 de julio al 31 de septiembre

SIENTE
el
*#efecto*GEA

Consulta aquí todos los servicios del Grupo
y lee las opiniones de las agencias asociadas a GEA.

Tus **reservas aéreas**, con la mayor **atención** y **resolución** de problemas

¿Te gustaría optar a tarifas especiales o a cupos exclusivos? Seguro que sí. Y déjame adivinar... ¿Y si tuvieras opción a un servicio de emergencias 24 horas? Con MUNDIGEA Vuelos, el consolidador aéreo exclusivo para agencias GEA, es posible: y está incluido en la cuota.



Conoce todas las ventajas de MUNDIGEA Vuelos, el consolidador exclusivo de GEA.

La respuesta a por qué MUNDIGEA Vuelos es una herramienta tecnológica por la que merece la pena ser agencia GEA es clara: “Profesionalidad, con muchos años de experiencia en el sector aéreo y de las agencias de viajes por parte de todo el personal del call center”, dice el director del consolidador, José Ruiz. Pero, sobre todo, “la exclusividad en la atención a las agencias GEA y una plataforma web consolidada en el mercado para agencias. Cupos exclusivos, tarifas especiales de TTOO o VFR, y la posibilidad de un servicio de resolución de problemas H24 MUNDIGEA”, añade Ruiz.

Sin pagar más, “ya que el consolidador es un servicio más de la cartera de tecnología que Grupo GEA ofrece a sus agencias incluidas en la cuota”, resalta Ruiz. Esto es lo que dice el director del consolidador, pero, ¿qué opinan los clientes, por qué este servicio exclusivo es un valor adicional para GEA? Los testimonios lo avalan.



El principal valor del consolidador para sumarse a GEA es la experiencia de las agencias ya asociadas y toda su trayectoria. “Además de acceder a un inventario de tarifas y cupos, contamos con integraciones NDC -de Iberia, Lufthansa, Air France y KLM- y también existe la posibilidad de que las agencias IATA tengan sus propias credenciales de IB NDC en la web de Mundigea vuelos”, añade el director de MUNDIGEA Vuelos. “Y por supuesto, todo lo mencionado anteriormente, con especial interés en un nuevo servicio 24 horas para emergencias”, finaliza el directivo.

Tener un equipo que se dedica solamente a las asociadas a GEA “nos permite alinear todos los valores y objetivos de Grupo: ofrecer la máxima rentabilidad, las mejores aplicaciones del mercado y lo más importante que siempre cuida GEA, un servicio de calidad, exclusivo, cercano y personalizado. Contar con un consolidador ad hoc GEA y al nivel de las mejores tarifas y las mejores plataformas disponibles, nos permite dar solución a lo que las asociadas IATA y no IATA demandan”, cierra la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

EXPERIENCIAS DE AGENCIAS GEA CON MUNDIGEA VUELOS:

Meli, de Beiramar Viajes en Pontevedra, explica que están “muy contentos con la emisión a través de Mundigea porque nos libera, sobre todo, de la responsabilidad de tener que hacer cambios en los billetes, reembolsos... Ellos son los que hablan con las compañías aéreas y resuelven cualquier problema que se nos presente con los clientes”, dice Meli. Además, “contamos con el apoyo del equipo para resolver dudas sobre tarifas, emisiones y demás servicios extra que puedan solicitarnos”, cuenta. También “nos dan opciones de diferentes tipos de tarifas a las cuales no podríamos acceder como agencias individuales, como tarifas negociadas, étnicas... Sobre todo, les recomendamos por el equipo que forma el booking, siempre están dispuestos a ayudarnos”, añade esta agente de viajes asociada a GEA.

Por su parte, **Ana, de Inspiring Soho en Málaga**, afirma que “con las innovadoras soluciones proporcionadas por MUNDIGEA, hemos optimizado el proceso de facturación con su programa Metaverso, lo que nos permite ofrecer un servicio más transparente y eficiente. Además, la claridad en la interpretación de la carta de pago facilita el trabajo de nuestro departamento de administración”. La agente de viajes añade que “trabajamos cada día para mejorar la experiencia que ofrecemos a nuestros clientes y la calidad del servicio que nos da MUNDIGEA nos ayuda a conseguirlo. Confiamos en que esta colaboración continuará prosperando en el futuro”.

AQUÍ TIENES 5 EQUIPOS DE TRABAJO PARA RESOLVER INCIDENCIAS DE TU AGENCIA

Con facturación, con proveedores, servicios no prestados, con tu soporte técnico...

Para Grupo GEA, la protección de las agencias socias y el acompañamiento en su día a día es fundamental para ofrecer a sus asociadas el mejor servicio posible y que éstas se sientan protegidas ante los cambios y amenazas del mercado, en constante cambio.

Son cinco los equipos que cubren todas las incidencias. Por supuesto, los delegados de zona; GEA Central; las asesorías jurídica, fiscal y e informática; dirección y MUNDIGEA Vuelos.



Acompañamiento de los delegados de zona

Los delegados de zona solucionan incidencias de todo tipo, son el enlace con Grupo GEA, ese eslabón que hace que el engranaje funcione. “Servicios aéreos en los que ha habido retrasos o implican modificación de servicios o solicitud de indemnizaciones, quizá sean las más comunes. También les ayudamos con incidencias externas por algún servicio incompleto o mal recibido o temas de facturación”, dicen los delegados. “Otras, como las que atañen a la relación con proveedores y las cuestiones legales de cada viaje que, por supuesto debemos conocer según la legislación vigente”, añaden. Las agencias “confían en nosotros, y muchas veces pasamos a ser, además de delegados, un apoyo moral o un amigo”, explica este equipo.

Seguimiento desde GEA Central

Desde que una agencia se da de alta, y con posterioridad en su día a día, este equipo ofrece asistencia inmediata en relación al funcionamiento de plataformas, acuerdos y herramientas. “Yo les ayudo con las claves, con las comisiones y extra-comisiones, con la web, la intranet... ¿Tienen un problema con una reclamación? También les atendemos, somos la primera instancia. En caso de necesitar atención especializada pongo en contacto a la agencia con nuestros asesores”, explica la responsable de gestión del departamento comercial, Cristina Escobar.

Asesoramiento especializado

Tan sencillo como levantar el teléfono o enviar un email, sin pagar más. El siguiente equipo que está dispuesto a resolver las incidencias de las agencias GEA es el de sus asesores. Gracias a Bufete CUBERO, los aspectos jurídicos no son un misterio; con FINANTUR, los temas fiscales están claros y bien resueltos y con NEOTECNIA sólo hay soluciones ofimáticas para mejorar y optimizar tus recursos tecnológicos.

Apoyo y seguimiento desde Dirección

Por su parte, tanto dirección comercial y de marketing, captación y fidelización y dirección general se encuentran a disposición de las agencias socias. “Estamos al tanto de las incidencias más delicadas y les hacemos un seguimiento, además de intervenir cuando es necesario, siempre a favor de nuestras asociadas. Nos debemos a ellas y nuestro mayor interés es ofrecerles la mejor atención para que sientan el #EfectoGEA, es decir, que sientan que están donde deben”, dice la directora general del Grupo, Sara Fernández.

24 horas para emergencias en MUNDIGEA Vuelos

El consolidador exclusivo de las agencias GEA también ofrece un estupendo servicio de resolución de incidencias y un seguimiento personalizado de las mismas. “Por nuestra trayectoria y experiencia, por la profesionalidad de todo el equipo”, dicen desde Vuelos. Además, recientemente la marca ha anunciado la posibilidad de disponer de un servicio de emergencias 24 horas, por lo que la cobertura a las asociadas a GEA es total.

Con Grupo GEA la tranquilidad no tiene precio. La protección de las agencias socias está garantizada gracias a la atención de su equipo humano, sin pagar más, sin condiciones. “La resolución de incidencias es una garantía más para el día a día de nuestras socias, por eso contamos con profesionales de gran trayectoria y profesionalidad, que conocen los perfiles de las asociadas y quienes, sin duda, hacen Grupo”, añaden desde GEA.

LAS AGENCIAS GEA HABLAN SOBRE LA RESOLUCIÓN DE INCIDENCIAS

Además de Chema de Viajes Frutos, otras agencias cuentan cómo Grupo GEA se encarga de la resolución de incidencias.

JuanFra, de Viatges Adonia en Cassà de la Selva (Gerona), explica que “con GEA sientes que no estás desamparado y que siempre tienes un equipo dispuesto a asesorarte y ayudar. En el caso de algunas incidencias, ayudan a darte voz y agilizan los procesos de reclamaciones. Siempre velan por la tranquilidad de sus agencias y te ayudan a encontrar la mejor solución cuando hay inconvenientes”, dice el asociado a GEA.

Estíbaliz, de Viajes Estysol en La Rioja, cuenta que “siempre que los necesitas están ahí, a una llamada, para echarte una mano y para mediar con los proveedores. A veces sabes que tienes razón, pero sin la fuerza de Grupo GEA no conseguirías los mismos resultados de los proveedores. Y en otras ocasiones, has podido meter la pata o necesitar algo para un cliente especial, que no está en tu mano, y GEA siempre tiene la forma de tocar la tecla adecuada para solucionarlo. 30 años de un gran apoyo para nosotros”, dice la agente de viajes.

Chema, de Viajes Frutos en La Coruña, dice que lo que más valora de GEA “es que mis problemas siempre son escuchados y en la mayor parte de las ocasiones obtengo una solución positiva a las incidencias. En un contexto de intermediación es complicado obtener una resolución del 100% a todos los problemas, pero de una manera parcial o total siempre he tenido una solución razonable. Y yo que vengo de una vertical lo he valorado siempre mucho. A lo largo de estos años como asociado nunca me he sentido una oficina pequeña”, cuenta el agente de viajes.

“CON ESTAS HERRAMIENTAS PODEMOS SER MÁS COMPETITIVOS EN EL MERCADO”

Con la tecnología que ofrece Grupo GEA incluida en su cuota,
“tu negocio triunfa”

Sin pagar más, Grupo GEA ofrece a sus asociadas la tecnología más puntera del mercado. Una serie de plataformas, apps y herramientas que hacen la rutina más fácil, la comunicación con el cliente más eficaz y que, además, permiten sumar sinergias entre agencias de viajes para potenciar servicios y crear una red de colaborativa.



¿Necesitas un CRM? ¿Gestionar tus grupos con más eficacia? ¿Lo mejor para tus reservas aéreas? ¿No me digas: ¿querrías una app para enviar documentación a tu cliente con la que poder conectarte en todo momento a tu base de datos! “No estás soñando, estás despierto y estás en Grupo GEA, sin pagar más por todos estos servicios incluidos en la cuota”, explica el director de captación, fidelización y nuevos proyectos de Grupo GEA, Antonio Lara.

Grupo GEA ha hecho una apuesta por la tecnología para ofrecer, no sólo lo más puntero del mercado, sino también la cartera más completa de servicios. “Ofrecemos una amplia gama de recursos a nuestras asociadas”, dice Lara. “Desde un CRM con una app integrada que permite cualquier gestión en tiempo real con almacenamiento inmediato en la ficha del cliente, pasando por gestión de grupos, reservas y consolidador, una red de agencias, un store de productos, soluciones para corporativo... Y sin pagar más”, añade.

HABLAN LAS AGENCIAS GEA

JuanMa, de Latitud Sur en Córdoba, cuenta que “en todo este tiempo que llevo con GEA he podido ver la constante evolución en sus herramientas en este tan cambiante mercado turístico”. Además, dice que “se han preocupado por irse adaptando plenamente a todos los cambios tecnológicos e incluso ir por delante para facilitarnos el trabajo y el control de nuestros negocios. Además, hay que señalar el asesoramiento y formación continua que ofrecen. Servicio de calidad, cercano con la Agencia para cualquier cosa que necesitamos”, comenta el agente de viajes.

Carmen, de Viatges Saluet en Palma, quiere “agradecer a Grupo GEA el soporte digital que nos proporciona y que facilita el día a día en las ventas de nuestras oficinas. Constantemente incorporan nuevas herramientas innovadoras y muchas de ellas pioneras para que las agencias del grupo podamos ser competitivas en el mercado. También, y no menos importante, trabajan duro en la incorporación de nuevos proveedores en el portal. Gracias de nuevo por vuestro esfuerzo y dedicación”, añade la asociada a GEA.

Las agencias “en muchos casos se fijan sólo en las herramientas que ofrecemos incluidas en la cuota, porque saben que con ellas tienen cubierta cualquier necesidad: con nuestra tecnología tu negocio triunfa. Y luego, a la larga, disfrutan de todo lo que ofrecemos, y además de por la tecnología se quedan por lo humano, por la protección constante a las agencias y por el propio funcionamiento del Grupo”, explica Lara.

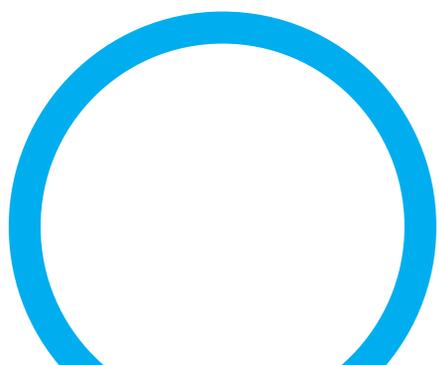
Disfruta ya del pack de Ofimática, Lleego, Grupista, Mundigea, View Travel, GEA Compositor, Camelot Pursuit, GEA Store, Snowfall y Triipfy. “¡Y por supuesto, en la intranet del Grupo encontrarás todas las funcionalidades necesarias a sólo un clic!”, finaliza el ejecutivo de GEA.



Más de un **millón de euros en rappelés,**
bonificación de cuotas y sobre-comisiones.

¿Y SI TU GRUPO DE GESTIÓN LO HACE TODO PARA QUE TU **NEGOCIO GANE MÁS?**

Cuando eres una agencia socia, la rentabilidad de tu negocio crece gracias a los acuerdos y estrategias comerciales de Grupo GEA: campaña de bonificación de cuotas, campañas comerciales, comisiones y extra-comisiones y rappelés. “Sólo por poner un ejemplo, en octubre de 2023 garantizamos más de un millón de euros en rappelés para 2024. Si a eso le sumas que puedes bonificar tu cuota y los incentivos que sumas con nuestras campañas exclusivas para nuestras agencias, tu negocio crece”, dicen desde GEA.



Todo enfocado, no sólo a pagar menos, sino a ganar más. ¿Te gustaría que tu negocio fuese más rentable? ¡Sigue leyendo y entérate del testimonio de las agencias GEA!

Manuel, de Viajes Porto Albo en Algeciras, dice que “gracias a las ventas de productos nuestras cuotas son prácticamente gratuitas a coste cero y a final de ejercicio con los rappes y overs tenemos unos ingresos muy importantes en nuestra cuenta de resultados”. Añade que, “por tanto, desde Viajes Porto Albo invitamos a las agencias de prestigio de nuestro sector que se sumen a la gran familia GEA para que cada vez seamos más fuertes y consolidemos los proyectos de las agencias independientes, referentes en nuestro sector”, cuenta el agente asociado a GEA.

RAPPELES

Más de un millón de euros garantizados en rappes para las agencias GEA para 2024. Ofrecer una rentabilidad adicional en base a rappes como grupo a las agencias asociadas sigue siendo uno de los pilares fundamentales de la gestión comercial de GEA. ¡Tus ventas suman todo el año y tu negocio crece!

BONIFICACIÓN DE CUOTAS

La campaña de bonificación de cuotas es una iniciativa que nació durante el confinamiento y que vino para quedarse. A través de sus ventas, las agencias pueden bonificar su cuota y ahorrar esta cantidad o una parte de ella. En lo que llevamos de año, 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.

CAMPAÑAS COMERCIALES

Es un compromiso para las asociadas a GEA conseguir los mejores acuerdos para aportar a las agencias asociadas la mayor rentabilidad posible a su negocio. La relación de GEA con los proveedores, que muestran la consolidada trayectoria del Grupo, es una garantía para estas negociaciones que llevan a cabo todo el año con el único fin de apoyar a la red de agentes.

Valerie, de Viajes 5 Océanos en Santa Cruz de Tenerife, dice que “para nuestra agencia, esto ha significado un incremento extraordinario en la rentabilidad. Gracias a los acuerdos gestionados con las compañías aéreas, hemos podido acceder a tarifas exclusivas que nos permiten ofrecer mejores precios a nuestros clientes. Además, las campañas de sobrecomisión con compañías de cruceros y viajes programados han sido fundamentales para mejorar nuestros márgenes de beneficio”. Además, la agente de viajes añade que “estamos convencidos de que la colaboración con GEA sigue siendo una de nuestras decisiones estratégicas más acertadas, y esperamos continuar cosechando éxitos juntos”, dice.

COMISIONES Y EXTRA-COMISIONES

Así, en colaboración con un nutrido grupo de proveedores en los principales segmentos de venta, GEA prevé sobre-comisiones y comisiones orientadas a la rentabilidad y la competitividad. Estas oportunidades, de mayor rentabilidad y amplia oferta comercial, sumadas a la posibilidad de financiación, responden a la filosofía GEA de acompañamiento y protección de sus agencias socias.

¿Eres agencia **IATA** y todavía no te beneficias de estas **ventajas**?

Si eres agencia IATA, Grupo GEA tiene acuerdos comerciales exclusivos para tu negocio.

Con el objetivo de fortalecer la cartera de servicios y proporcionar beneficios significativos a las agencias de viajes, Grupo GEA dispone de una serie de acuerdos comerciales exclusivos para las asociadas IATA. Estas alianzas estratégicas de carácter comercial, no sólo ofrecen condiciones exclusivas, sino que también buscan optimizar la operatividad y aumentar la competitividad de las agencias en el mercado global. “Estas iniciativas están diseñadas para impulsar el crecimiento y la eficiencia dentro del mercado, por y para nuestras agencias”, dicen desde GEA.



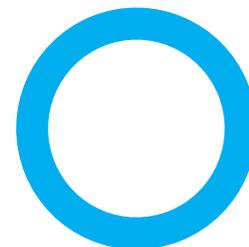
Junto con MUNDIGEA Vuelos, el consolidador aéreo exclusivo de Grupo GEA, que ofrece servicio también a las agencias IATAs con tarifas especiales en segmentos corporativos, vacacional, étnico... “Otras de las claves de rentabilidad y apoyo comercial a estas agencias son los acuerdos con las compañías aéreas”, explica el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres. “Tras la salida de la pandemia, el incremento de acuerdos comerciales con compañías aéreas ha ido paulatinamente creciendo hasta el actual ejercicio, en el que un total de 17 compañías nos ofrecen importantes incentivos para las casi 200 agencias IATAs del Grupo”, cuenta Cáceres.

LAS AGENCIAS GEA OPINAN SOBRE EL BENEFICIO DE ESTOS ACUERDOS

Dani, de Viajes Canals en Palma de Mallorca, cuenta que “estamos muy satisfechos con los numerosos acuerdos que Grupo GEA ha firmado con compañías aéreas. También con las excelentes tarifas de Mundigea vuelos, que nos facilitan nuestra labor”. Además, añade que “sin obviar el añadido que nos proporciona en materia de rentabilidad con impacto directo en nuestros números”, dice el agente de viajes.

Por su parte, **David, de Hemispheria en Santa Cruz de Tenerife**, explica que “formo parte de GEA desde hace varios años. Tras reunirme entonces con varios grupos de gestión, pude ver que GEA ofrece acuerdos con diferentes compañías aéreas nacionales e internacionales, así como GDS que nos permiten competir día a día con las grandes OTA’s, pero también con las campañas tan agresivas que ofrecen las compañías aéreas directamente”. Añade que “los acuerdos e incentivos y las tarifas negociadas y étnicas nos permiten competir y poder dinamizar paquetes, tanto en el sector vacacional como en el corporativo, perfil al que dedicamos un alto porcentaje de cuota de negocio”, añade el gerente de Hemispheria.

Estos acuerdos comerciales suponen para Grupo GEA “una oportunidad de coordinar, a lo largo del año, acciones de formación sobre productos y procedimientos, además sobre apoyo comercial que, sin duda, repercute en la mejora del servicio que las agencias ofrecen a sus clientes y viajeros comunes”, cierra el directivo.



PUEDES TIRARTE DE ESPALDAS, AQUÍ TE SUJETAN ANTES DE CAER AL SUELO

Tu agencia está protegida gracias al respaldo profesional de este grupo de gestión.

Probablemente alguna vez, gestionando tu negocio, has tenido la sensación de no saber qué rumbo coger, de dudar al tomar una decisión o sobre cómo realizar un trámite que te puede complicar la vida. Si buscas un grupo de gestión en el que el respaldo profesional a las agencias sea prioritario, debemos darte la bienvenida a Grupo GEA. No sigas buscando, probablemente ya estás sintiendo el #EfectoGEA, esa sensación de saber que estás donde debes estar.



El respaldo profesional que Grupo GEA ofrece a sus agencias socias se enfoca desde tres servicios bien definidos y conectados: los delegados, la formación y la información. Te lo contamos todo aquí, con la compañía de agencias que ofrecen su testimonio sobre este servicio GEA:

LOS DELEGADOS DE ZONA

Un equipo de cinco profesionales que cubren todo el territorio, que conocen a sus agencias y las circunstancias de ellas y la idiosincrasia de la zona. Encargados del contacto con las asociadas, desde que llegan al Grupo y durante toda su trayectoria, siempre disponibles para resolver cualquier incidencia. “Responsables incondicionales de esa #ConexiónGEA, que va más allá de lo profesional para invadir, en muchas ocasiones, el territorio de la amistad”, dicen los delegados.

María, de Xplora Viajes en La Rioja dice que “gracias al respaldo profesional de Grupo GEA nunca te encuentras solo ante una dificultad. Siempre intentando dar solución a los problemas que puedan surgir y asesorando de la mejor manera posible sobre cómo actuar ante inconvenientes. Se preocupan por ti y por tu negocio creando amistades más allá de lo profesional”, dice la asociada a GEA.

LA FORMACIÓN Y LOS ENCUENTROS PRESENCIALES

Los encuentros presenciales, a través de los fam trips, los eventos locales realizados durante todo el año #GEAContigo, las Convenciones, los webinars, vídeos formativos... son una pieza fundamental en el respaldo a las agencias GEA. “Todos estos recursos incluyen un valor específico e indispensable: la formación especializada de nuestros agentes de viajes. Ya sea para conocer un destino, novedades de proveedores, nuevas medidas fiscales o jurídicas o la interacción con otros asociados como sinergia de Grupo”, explican desde GEA.

LA INFORMACIÓN: RIGOR Y ACTUALIDAD

El compromiso de Grupo GEA y el respaldo profesional que ofrece pasa por brindar información actualizada y rigurosa sobre las novedades del mercado. Y no sólo en cuanto a información comercial, que por supuesto, sino también en lo que respecta a todas las novedades que componen el entramado del sector. “Como, por ejemplo, temas fiscales, como el uso de VERIFACTU, o en su momento la legislación de viajes combinados o el kit digital. Para eso, nuestros asesores organizan webinars, sesiones y dossieres informativos para mantener informadas a nuestras agencias en todo momento, con la repercusión positiva en su negocio”, dicen desde la dirección de Grupo GEA.

Nuria, de Globeland en Madrid, cuenta que “desde mi apertura en 2005 he formado parte de Grupo GEA. Desde esos inicios hasta la fecha de hoy, siempre he contado con el respaldo de GEA, el cual ha ido adelantándose y adaptándose a cada circunstancia y avance de los últimos tiempos. Desde el gran conocimiento de su asesoría fiscal Finantur, la cual nos informa en todo momento de los cambios fiscales y normativas legales cambiantes a cada momento hasta su gran ayuda con respecto a aquellas agencias que somos IATA en la aportación de documentación a la misma. En lo referente a nuestros programas de gestión, en mi caso OfiViaje, han ido incorporando en su programa gran cantidad de actualizaciones procurándonos de esta manera una herramienta de facturación ágil e intuitiva”, dice la asociada.

Para Grupo GEA “es fundamental coordinar a todo el equipo humano en consonancia con nuestras acciones para ofrecer toda nuestra profesionalidad y capacidad de gestión al Grupo. El objetivo es respetar nuestra filosofía de ofrecer seguridad y protección a nuestras agencias”, finalizan desde GEA.

Más posibilidades de cerrar una venta y
de fidelización con este servicio exclusivo

LAS AGENCIAS DE GEA HABLAN SOBRE LAS VENTAJAS DE OFRECER FINANCIACIÓN



Agencias GEA cuentan su experiencia con las posibilidades de financiación que este grupo de gestión ofrece en su cartera de servicios incluido en la cuota. “Sin pagar más, nuestras agencias socias pueden aportar soluciones al cliente final para afrontar el pago de su viaje. Esto es una ayuda a la hora de cerrar una venta y una ventaja competitiva respecto a la competencia que, además, ayuda a la fidelización”, dicen desde el Grupo. El resto de las posibilidades, las cuentan las propias socias.

Diego Amargós, de Tuland en Valencia, explica que “nuestra experiencia comercial con la VISA GEA es muy buena, teniendo en cuenta que podemos beneficiar a nuestros clientes con un descuento directo con un amplio abanico de proveedores, siendo totalmente gratuito para ellos y también para nosotros como asociados, y esto supone una ventaja competitiva importante”. Además, “el hecho de que un cliente nuestro sea titular de la Visa GEA supone que forma parte de un público cautivo que, a la hora de volver a contratar un viaje, piense en nosotros como primera opción, ya que sabe de antemano que pagando con esa tarjeta tiene unas ventajas que en otras agencias no va a tener”, añade el agente de viajes.

Ester, de Viajes Avalon en Almería, cuenta según su experiencia que “la tarjeta visa gea es una herramienta muy útil y nos ayuda a diferenciarnos de la competencia ya que, usando la tarjeta con algunas mayoristas y navieras más comunes, nos permite hacer un descuento de 100 euros para nuestros clientes. Además, de todo lo que paguen con la tarjeta les abonan el 2% del importe. Para el cliente es un ahorro y nos permite cerrar la venta”, dice la agente asociada a GEA.

La financiación para el cliente final que ofrece GEA a sus socias se lleva a cabo a través de dos acuerdos comerciales con BBVA. “La tarjeta VISA ofrece financiación hasta en 6 meses en condiciones ventajosas y el 2% de descuento en las compras de viajes realizada exclusivamente en agencias GEA”, explica el director comercial y de marketing, David Cáceres. El otro servicio que ofrece el Grupo es “el acuerdo con BBVA Consumer Finance, que permite la financiación hasta en 12 meses en condiciones ventajosas y la agencia lo tramita a su cliente interesado desde la herramienta online que BBVA ha dispuesto para las agencias”, añade el directivo de GEA.

Agustín, de Viaxes Narón en La Coruña, explica que “con esta iniciativa, las agencias independientes asociadas a GEA podemos recibir mayor rentabilidad, así como de nuevas formas para fidelizar clientes, ya que recibirán un 2% de bonificación aplicable a las compras realizadas en la agencia. Además, las campañas con proveedores referenciados permiten sumar un descuento de 100€ adicional al que pueden acceder los clientes por pagar con nuestra tarjeta visa GEA”, explica el agente de viajes.

Para Grupo GEA, “ofrecer posibilidades de financiación a las agencias socias es una forma de ayudar a cerrar una venta. Cubrir todas las necesidades del cliente final con un amplio abanico de servicios, no sólo de un destino y el transporte, sino también en todo lo que implica hacer un viaje, es fundamental para las agencias de viajes. Ofrecer estas oportunidades incluidas en la cuota forma parte de nuestra filosofía de protección y acompañamiento”, finaliza la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

CON GEA PUEDES DECIR ESO DE... “LO PONDRÉ EN MANOS DE MI ABOGADO”

En GEA, cada servicio es gestionado por un profesional especialista en ese campo.

La profesionalidad y especialización son claves para obtener el mejor resultado, y más si no tienes que pagar más por esos servicios. Conscientes de ello, Grupo GEA ofrece el mejor asesoramiento incluido en la cuota para que este argumento de película deje de ser algo exclusivo. En GEA, no solamente cuentan con asesoramiento jurídico especializado en turismo, también lo ofrecen en materia fiscal e informática. Así, “el dicho más bien sería deja todo en manos de Grupo GEA, su equipo humano lo resolverá de la forma más beneficiosa para tu negocio”, dicen desde el grupo de gestión.



Las agencias de Grupo GEA están bien protegidas gracias a sus profesionales. La asesoría jurídica está a cargo de Bufete CUBERO, un equipo de abogados con más de veinte años de experiencia en el sector turismo y, en concreto de las agencias de viajes. Por otro lado, desde FINANTUR, con el experto Raúl Guijarro, sirven la cobertura en temas de fiscalidad para las asociadas. Y para brindar la mejor asistencia en temas relacionados con la ofimática, el software y el hardware, Tomás Baños, de NEOTECNIA, lidera el asesoramiento informático.

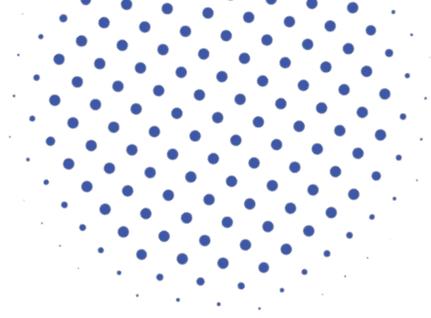
LAS AGENCIAS CUENTAN SU EXPERIENCIA CON LAS ASESORÍAS

Elías y Gustavo, de Viajes de Película en Málaga, hablan sobre “la magnífica gestión que ha realizado en nuestro nombre la asesoría jurídica del Grupo” y cuentan su caso concreto: “unos clientes de nuestra agencia nos habían comprado un viaje y sobre un mes antes de la fecha de salida, la señora empezó a padecer unos dolores fuertes de vesícula que le impidieron viajar; si bien, no estaba hospitalizada por lo que la aseguradora se negaba en rotundo a indemnizar a la clienta. Al final, y gracias a la mediación de la abogada Marta Cubero, un juez nos ha dado la razón y nos tienen que indemnizar incluso con las costas”, cuentan los agentes. “Los clientes están contentísimos, pues el asunto pintaba feo; pero cuando estás en manos de este servicio de GEA te quedas tranquilo, pues siempre ganan, así ha sido al menos durante las tres décadas que llevamos beneficiándonos de este servicio inmejorable. ¡Gracias, GEA!”, añaden Gustavo y Elías.

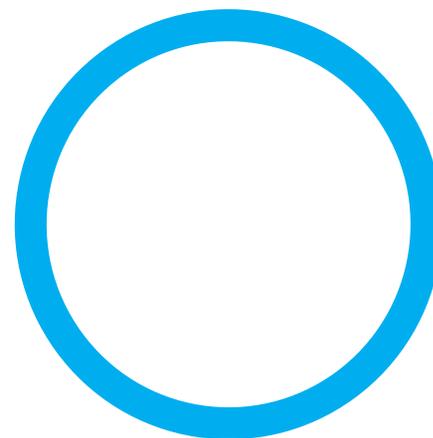
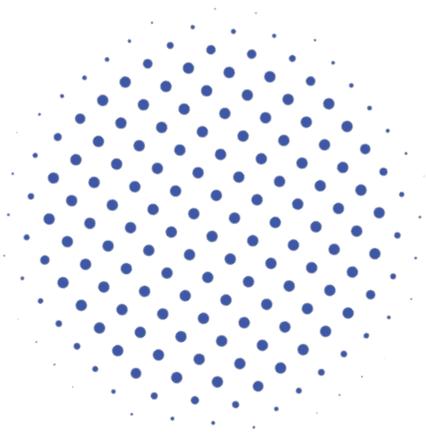
Daniel, de Spa Travel en San Pedro de Alcántara (Málaga), dice que “Finantur es nuestra mano derecha en nuestra empresa, son a día de hoy una pieza imprescindible en nuestro negocio. Son los más expertos en fiscalidad y asesoramiento en el sector de agencias de viajes”. El agente de viajes explica que “todos sabemos lo complicado que es nuestro sector, ellos son sin duda el mayor referente, trabajar con ellos nos da seguridad y tranquilidad. Nos ayudan ante cualquier problema con la facturación de empresas, con la petición de subvenciones y con actualización de nuevas leyes del sector”, añade el profesional.

Maribel, de Viajes Campanario en Porto Cristo (Mallorca), respecto a la asesoría informática afirma que “estamos muy contentas con Tomás Baños de NEOTECNIA, es un gran profesional y muy eficiente. Nos soluciona muchísimos problemas y es un gran apoyo para nosotras saber que está ahí y que, con una llamada y en poco tiempo, lo tiene solucionado”. Además, dice “muchas gracias a GEA por tener a gente tan cualificada, eficaz y humana”, dice la asociada al Grupo.

Los asesores de Grupo GEA “están a disposición de nuestras asociadas, para velar por sus negocios, ofrecerles soluciones reales y beneficiosas y para acompañarlas en su día a día. Sin pagar más, las tres asesorías están incluidas en la cuota, es nuestra filosofía y nuestro compromiso, finaliza la directora general de GEA, Sara Fernández.



TESTIMONIOS **de agencias GEA**



#TestimonioGEA



Meli, de Beiramar Viajes en Pontevedra:

Nosotros estamos muy contentos con la emisión a través de Mundigea porque nos libera, sobre todo, de la responsabilidad de tener que hacer cambios en los billetes, reembolsos... Ellos son los que hablan con las compañías aéreas y resuelven cualquier problema que se nos presente con los clientes. Además, contamos con el apoyo del equipo para resolver dudas sobre tarifas, emisiones y demás servicios extra que puedan solicitarnos. También nos dan opciones de diferentes tipos de tarifas a las cuales no podríamos acceder como agencias individuales, como tarifas negociadas, étnicas... Sobre todo, les recomendamos por el equipo que forma el booking, siempre están dispuestos a ayudarnos.

Gracias :)

#TestimonioGEA



Ana, de Inspiring Soho en Málaga:

Con las innovadoras soluciones proporcionadas por MUNDIGEa, hemos optimizado el proceso de facturación con su programa Metaverso, lo que nos permite ofrecer un servicio más transparente y eficiente. Además, la claridad en la interpretación de la carta de pago facilita el trabajo de nuestro departamento de administración". La agente de viajes añade que "trabajamos cada día para mejorar la experiencia que ofrecemos a nuestros clientes y la calidad del servicio que nos da MUNDIGEa nos ayuda a conseguirlo. Confiamos en que esta colaboración continuará prosperando en el futuro.

Gracias :)



#TestimonioGEA

"Siempre que los necesitas están ahí, a una llamada, para echarte una mano y para mediar con los proveedores. A veces sabes que tienes razón, pero **sin la fuerza de Grupo GEA no conseguirías los mismos resultados de los proveedores**. Y en otras ocasiones, has podido meter la pata o necesitar algo para un cliente especial, que no está en tu mano, y GEA siempre tiene la forma de tocar la tecla adecuada para solucionarlo. 30 años de un gran apoyo para nosotros".

*Estíbaliz, Viajes Estysol
(La Rioja)*



#TestimonioGEA

"Lo que más valoro de GEA es que **mis problemas siempre son escuchados** y en la mayor parte de las ocasiones obtengo una solución positiva a las incidencias. En un contexto de intermediación es complicado obtener una resolución del 100% a todos los problemas, pero de una manera parcial o total siempre he tenido una solución razonable. Y yo que vengo de una vertical lo he valorado siempre mucho. A lo largo de estos años como asociado nunca me he sentido una oficina pequeña".

*Chema, Viajes Frutos
(La Coruña)*



#TestimonioGEA

"Con GEA sientes que **no estás desamparado y que siempre tienes un equipo dispuesto a asesorarte y ayudar**. En el caso de algunas incidencias, ayudan a darte voz y agilizan los procesos de reclamaciones. Siempre velan por la tranquilidad de sus agencias y te ayudan a encontrar la mejor solución cuando hay inconvenientes".

*JuanFra, Viatges Adonia
(Cassà de la Selva, Gerona)*



#TestimonioGEA

"Quiero agradecer a Grupo GEA el soporte digital que nos proporciona y que facilita el día a día en las ventas de nuestras oficinas. Constantemente incorporan nuevas herramientas innovadoras y muchas de ellas pioneras para que las agencias del grupo podamos ser competitivas en el mercado. También, y no menos importante, trabajan duro en la incorporación de nuevos proveedores en el portal. Gracias de nuevo por vuestro esfuerzo y dedicación".

*Carmen, de Viatges Saluet
(Palma)*



#TestimonioGEA

"Para nuestra agencia, esto ha significado un incremento extraordinario en la rentabilidad. Gracias a los acuerdos gestionados con las compañías aéreas hemos podido acceder a tarifas exclusivas que nos permiten ofrecer mejores precios a nuestros clientes. Además, las campañas de sobrecomisión con compañías de cruceros y viajes programados han sido fundamentales para mejorar nuestros márgenes de beneficio. Estamos convencidos de que la colaboración con Gea sigue siendo una de nuestras decisiones estratégicas más acertadas, y esperamos continuar cosechando éxitos juntos".

**Valerie, Viajes 5 Océanos
(Santa Cruz de Tenerife)**



#TestimonioGEA

"Gracias a las ventas de productos nuestras cuotas son prácticamente gratuitas a coste cero y a final de ejercicio con los rappes y overs tenemos unos ingresos muy importantes en nuestra cuenta de resultados, por tanto desde Viajes Porto Albo invitamos a las agencias de prestigio de nuestro sector que se sumen a la gran familia GEA para que cada vez seamos más fuertes y consolidemos los proyectos de las agencias independientes, referentes en nuestro sector"

**Manolo, Viajes Porto Albo
(Algeciras)**



#TestimonioGEA

"En todo este tiempo que llevo con GEA he podido ver la constante evolución en sus herramientas en este tan cambiante mercado turístico. Se han preocupado por irse adaptando plenamente a todos los cambios tecnológicos e incluso ir por delante para facilitarnos el trabajo y el control de nuestros negocios. Además, hay que señalar el asesoramiento y formación continua que ofrecen. Servicio de calidad, cercano con la Agencia para cualquier cosa que necesitamos"

**Juanma, Latitud Sur
(Córdoba)**



#TestimonioGEA

Finantur es nuestra mano derecha en nuestra empresa, son a día de hoy una pieza imprescindible en nuestro negocio. Son los más expertos en fiscalidad y asesoramiento en el sector de agencias de viajes. Todos sabemos lo complicado que es nuestro sector, ellos son sin duda el mayor referente, trabajar con ellos nos da seguridad y tranquilidad. Nos ayudan ante cualquier problema con la facturación de empresas, con la petición de subvenciones y con actualización de nuevas leyes del sector.

**Daniel, Spa Travel
(San Pedro de Alcántar, Málaga)**



#TestimonioGEA

Estamos muy contentas con Tomás Baños de NEOTECNIA, la asesoría informática de Grupo GEA. Es un gran profesional y muy eficiente. Nos soluciona muchísimos problemas y es un gran apoyo para nosotras saber que está ahí y que con una llamada, en poco tiempo, lo tiene solucionado. Muchas gracias a GEA por tener a gente tan cualificada, eficaz y humana.

**Maribel, de Viajes Campanario
(Porto Cristo, Mallorca)**



#TestimonioGEA

La tarjeta visa GEA es una herramienta muy útil y nos ayuda a diferenciarnos de la competencia, ya que usando la tarjeta con mayoristas y navieras más comunes para nuestros clientes, nos permite hacer un descuento de 100 euros y todo lo que paguen con la tarjeta le abonan el 2% del importe. Para el cliente es un ahorro y nos permite cerrar la venta

**Ester, Viajes Avalon
(Almería)**



#TestimonioGEA

Una de las herramientas que dispone Grupo GEA a sus asociados es la tarjeta Visa GEA, con la que puedes domiciliar en tu banco habitual y que permite realizar el pago a fin de mes u otras formas adicionales de financiación hasta 12 de meses en condiciones ventajosas.

Con esta iniciativa, las agencias independientes asociadas a GEA podemos recibir mayor rentabilidad, así como nuevas formas para fidelizar clientes, ya que recibirán un 2% de bonificación aplicable a las compras realizadas en la agencia. Además, las campañas con proveedores referenciados permiten sumar un descuento de 100€ adicional al que pueden acceder los clientes por pagar con nuestra tarjeta visa GEA.

**Agustín, Viajes Narón
(La Coruña)**



#TestimonioGEA

La verdad que nuestra experiencia comercial con la VISA GEA es muy buena, teniendo en cuenta que podemos beneficiar a nuestros clientes con un descuento directo con un amplio abanico de proveedores, siendo totalmente gratuito para ellos y también para nosotros como asociados, y esto supone una ventaja competitiva importante. Además, el hecho de que un cliente nuestro sea titular de la Visa GEA supone que forma parte de un público cautivo que a la hora de volver a contratar un viaje, piense en nosotros como primera opción, ya que sabe de antemano que pagando con esa tarjeta tiene unas ventajas que en otras agencias no va a tener.

**Diego, Viajes Tuland
(Valencia)**



#TestimonioGEA

"Formo parte de GEA desde hace varios años. Tras reunirme entonces con varios grupos de gestión, pude ver que GEA ofrece acuerdos con diferentes compañías aéreas nacionales e internacionales, así como GDS que nos permiten competir día a día con las grandes OTA's, pero también con las campañas tan agresivas que ofrecen las compañías aéreas directamente. Los acuerdos e incentivos y las tarifas negociadas y étnicas nos permiten competir y poder dinamizar paquetes, tanto en el sector vacacional como en el corporativo, perfil al que dedicamos un alto porcentaje de cuota de negocio. "

**David, de Hemispheria
(Santa Cruz de Tenerife)**



#TestimonioGEA

Queremos poner en conocimiento de nuestro Grupo GEA sobre la magnífica gestión que han realizado en nuestro nombre la Asesoría Jurídica del grupo (Bufete Cubero). Unos clientes de Viajes de Película nos habían comprado un viaje y sobre un mes antes de la fecha de salida, la señora empezó a padecer unos dolores fuertes de vesícula que le impidieron viajar, si bien no estaba hospitalizada ni si quiera. La aseguradora se negaba en rotundo a indemnizar a la cliente, al final y gracias a la mediación de la abogada Marta Cubero, un juez nos ha dado la razón y nos tienen que indemnizar incluso con las costas. Los clientes están contentísimos pues el asunto pintaba feo, pero cuando te pones en manos de este servicio de GEA, te quedas tranquilo pues siempre ganan, así ha sido al menos durante las casi tres décadas que llevamos beneficiándonos de este servicio inmejorable. ¡GRACIAS GEA!

**Elías y Gustavo, de Viajes de Película
(Málaga)**



#TestimonioGEA

“Estamos muy satisfechos con los numerosos acuerdos que Grupo GEA ha firmado con compañía aéreas. También con las excelentes tarifas de Mundigea vuelos, que nos facilitan nuestra labor. Sin obviar el añadido que nos proporciona en materia de rentabilidad con impacto directo en nuestros números”.

***Dani, de Viajes Canals
(Palma de Mallorca)***



#TestimonioGEA

“Gracias al respaldo profesional de Grupo GEA nunca te encuentras solo ante una dificultad. Siempre intentando dar solución a los problemas que puedan surgir y asesorando de la mejor manera posible sobre cómo actuar ante inconvenientes. Se preocupan por ti y por tu negocio creando amistades más allá de lo profesional”

***María, de Xplora Viajes
(La Rioja)***



#TestimonioGEA

“Desde mi apertura en 2005 he formado parte de Grupo GEA. Desde esos inicios hasta la fecha de hoy, siempre he contado con el respaldo de GEA, el cual ha ido adelantándose y adaptándose a cada circunstancia y avance de los últimos tiempos. Desde el gran conocimiento de su asesoría fiscal Finantur, la cual nos informa en todo momento de los cambios fiscales y normativas legales cambiantes a cada momento hasta su gran ayuda con respecto a aquellas agencias que somos IATA en la aportación de documentación a la misma. En lo referente a nuestros programas de gestión, en mi caso OfiViaje, han ido incorporando en su programa gran cantidad de actualizaciones procurándonos de esta manera una herramienta de facturación ágil e intuitiva”.

***Nuria, de Globeland
(Madrid)***



www.grupogea.com
952376655

