



www.grupogea.com

952376655

GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2022 - NÚM. 6

Del 1 al 30 de junio



Sumario

Actualiza información de tu cliente en tiempo real con la App FREE & GO

Disponible para IOS y Android, garantiza el contacto con el viajero instantáneamente

¿Y si transformamos nuestra rutina hacia la rentabilidad?

Grupo GEA ofrece talleres personalizados para la implementación del CRM a sus agencias

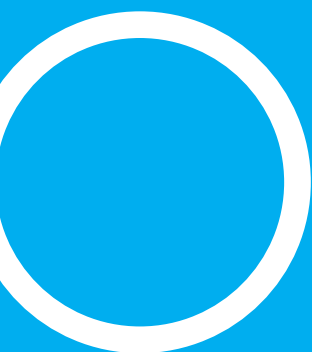
Incluye un vídeo del destino en tus presupuestos solo con un clic

Esta es la nueva funcionalidad de View Travel incluida en el CRM de Grupo GEA

Disponible para IOS y Android, garantiza el contacto con el viajero instantáneamente

ACTUALIZA INFORMACIÓN DE TU CLIENTE EN TIEMPO REAL CON ESTA APP

Imagina una aplicación para móvil que permita, vinculado con uno de los mejores CRM del mercado, tener todo el control sobre la información de tu cliente en tiempo real. Imagina poder enviar toda la documentación necesaria para un viaje a través de tu teléfono, desde cualquier lugar. E imagina que tu cliente puede recibirlo todo, gracias a esa misma App, en su dispositivo. Y ambos os despreocupáis de todo. Esta comunicación es posible gracias a la tecnología de Grupo GEA.



La aplicación se llama FREE & GO y su back app es el CRM de Grupo GEA. Lo tiene todo y, lo mejor, garantiza la comunicación y la conexión cliente de una manera personalizada y automatizada: “el agente solo tiene que descargar la app, la tecnología hará el resto sin preocuparte de nada”, cuenta el director del área de Tecnología y Desarrollo de Grupo GEA, Antonio Lara. “Además, el precio está incluido en la cuota, así que no tiene costes adicionales de ningún tipo. Solo ahorro de tiempo y más eficacia en la gestión de clientes”, añade Lara.

BENEFICIOS DE LA APP FREE & GO

Entre los agentes de viajes “es un hábito usar WhatsApp para comunicarnos con los clientes. Es un servicio de mensajería muy cómodo, pero no es eficaz para gestionar y garantizar una buena experiencia en el cliente. Esta App va más mucho más allá en lo que a gestión se refiere. Simplemente con la rapidez con la que almacenamos y ordenamos datos y con la eficacia con la que podemos acceder a ellos en todo momento estamos ganando tiempo y efectividad”, aclara Lara.

Es una herramienta de gestión y marketing digital móvil que sobre todo permite el intercambio de información para la gestión de un viaje. “El agente y el cliente pueden enviarse cualquier información. Desde un bono de hotel, un billete aéreo, un pasaporte, una fotocopia de DNI, imágenes... Las posibilidades son muchas. Dispone de un chat, por lo que la comunicación es inmediata y bidireccional”, dice el responsable de tecnología de Grupo GEA.

Segmenta, conoce a tu cliente, personaliza el envío de campañas de forma personalizada. “El cliente puede recibir todas las ofertas que se pueden encontrar en Bookingfax, más las que quiera hacerle llegar la agencia. En definitiva, se trata de un conjunto de recursos concentrados en una App para los procesos de captación y fidelización del target”, cuenta Lara.

Simultaneidad y eficacia, que se resumen en una mayor rentabilidad del negocio y más agilidad en los trámites. “Esta App permite satisfacer necesidades, tanto del cliente que compra viajes como del agente que los personaliza y ofrece a un cliente. Todo ello de manera digital, sin necesidad de grandes conocimientos previos. Es bastante intuitiva, por lo que simplifica mucho el trabajo, lo que al final se traduce en un mejor servicio y acciones preventa, venta, y post venta”, explica el experto en tecnología de Grupo GEA.

MEJORA LA MARCA DE LA AGENCIA

FREE&GO es una herramienta parcialmente personalizable. “Imagina que el cliente tiene esta App con el logotipo de la agencia, todo lo que eso transmite. Seguridad, fiabilidad, confianza hacia el cliente, que se siente a la vez atendido y protegido por la profesionalidad del agente de forma continua”, dice el experto de GEA. “Y si todo esto lo vinculas con el CRM de Grupo GEA, que es la última tecnología del mercado, la atención que recibe el cliente es total, en todas las fases del ciclo. Y además nos permite mantener el contacto de forma personalizada, ¡no se puede pedir más!”, finaliza Lara.

La App FREE & GO está incluida en la cuota de Grupo GEA

**¿Quieres más información?
No te pierdas este vídeo**





**Pásate a la App FREE & GO
de Grupo GEA...**

¡Y MEJORA TU RENDIMIENTO!!

Servicios de mensajería

App Free&Go



Chat



Intercambio de documentos



Almacena documentos



(donde y cuando quieras)



Recupera información al instante



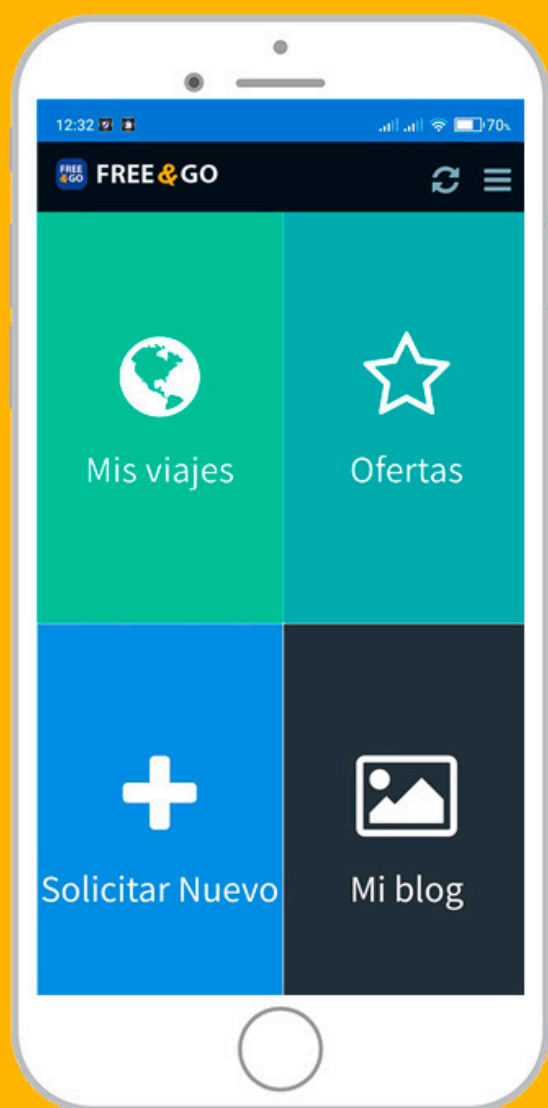
Genera una ficha en una BD





DESCARGA LA APP FREE & GO

Con el respaldo del CRM de Grupo GEA
Exclusiva para agencias GEA



Almacena
Organiza
Presupuesta
Ahorra tiempo
Personaliza
Contacta
Envía

CONTROLA



¿Y SI TRANSFORMAMOS NUESTRA RUTINA HACIA LA RENTABILIDAD?

Grupo GEA ofrece talleres personalizados para la implementación del CRM a sus agencias

En colaboración directa con Ofimática y AdLátère, Grupo GEA ofrece a sus asociadas una formación específica y personalizada para facilitar los primeros pasos en la implementación de su CRM. Estas reuniones, que han tenido que distribuirse en varias sesiones por la alta implicación de las agencias, están teniendo muy buena acogida y ofrecen ya resultados muy positivos: gran interés, buena acogida de la información y, lo más importante, casos de éxito en la práctica.

Grupo GEA trabaja de forma colaborativa con AdLátere, desde hace meses, en la implementación del CRM para las asociadas. Tras la XXV Convención del Grupo, muchas agencias mostraron interés tras comprobar cómo la eficiencia del CRM se traducían en un 30% más de rentabilidad para la agencia. También de la mano de Ofimática, una parte imprescindible en esta iniciativa, se han organizado una serie de formaciones con las que, trabajando de forma directa con las interesadas, ya se han dado los primeros pasos hacia una nueva gestión de clientes y una mejora en las rutinas de trabajo.

Las agencias GEA están trabajando mucho en la transformación digital, “esto es un proceso que requiere un cambio en la rutina de trabajo, pero este empujón es imprescindible, merecen la pena el esfuerzo por parte de las asociadas y el trabajo común que estamos llevando a cabo”, afirma el sales manager de turismo y transporte

de Ofimática, José María Iglesias. “Ofimática ofrece a través de Grupo GEA una gran tecnología que facilita el día a día al agente de viajes y un montón de posibilidades de automatización de rutinas. Las agencias asistentes están muy satisfechas, ya que son conscientes de las ventajas del CRM, y han comenzado a usarlo tras la primera formación”, cuenta Iglesias.

Los tres participantes en esta atención a las agencias GEA coinciden en la necesidad de adaptarse a nuevos métodos de trabajo. “Se trata de un cambio de hábitos, modificar una rutina de muchos años operando analógicamente, para implantar la rutina digital, para la transformación, que es esencial para cualquiera que contacte con clientes. El CRM de Grupo GEA es una gestión optimizada de la relación con el cliente y es una herramienta imprescindible para los nuevos tiempos que nos han tocado vivir”, explica el socio director de AdLátere, Antonio Lamadrid.

Más de 60 agencias se han apuntado a estas formaciones personalizadas. De momento ya han tenido lugar dos sesiones de trabajo y quedan otras tantas. “Y la lista sigue creciendo. Hemos optado por organizar las sesiones en pequeños grupos de trabajo para que la atención sea más personalizada, para que la formación sea más efectiva y, entre todos, poder comprobar que el CRM es una herramienta que facilita el trabajo y mejora el rendimiento y la rentabilidad de nuestras asociadas”, cuentan desde GEA.

La relación entre Ofimática y GEA “significa sinergia y esto es un ejemplo de cómo las tecnologías son imprescindibles como servicio en un grupo de gestión”, dice Iglesias. En la actualidad “el desafío es la transformación de las personas que trabajan en entornos tecnológicos y ese es nuestro objetivo con las agencias GEA”, explican desde AdLátere, como consultora de desarrollo de negocio involucrada en estas formaciones. Un triángulo perfecto a favor de la tecnología que aporta a las agencias GEA la formación y la confianza necesarias para acomodarse a las nuevas necesidades del mercado.

INCLUYE UN VÍDEO DEL DESTINO EN TUS PRESUPUESTOS SOLO CON UN CLIC

**Esta es la nueva funcionalidad de View Travel
incluida en el CRM de Grupo GEA.**

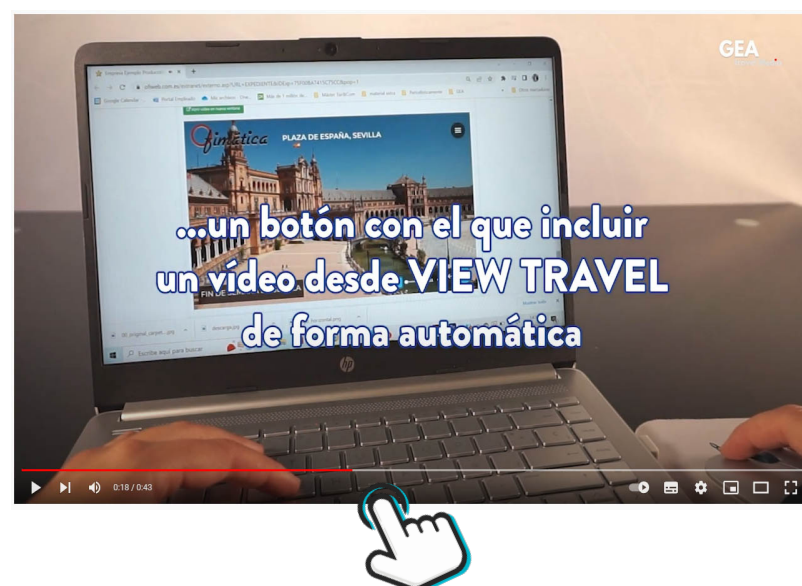
Un cliente te ha pedido un presupuesto y tú estás preparando toda la información. Pones mucho empeño, porque quieres que quede satisfecho y conseguir una venta y también fidelizarlo. Quieres persuadirle, informarle con todo detalle, acercarle a ese destino para seducirle. Entonces, sin esfuerzo, haces un clic con suavidad en ese botón tan especial: acabas de incluir un vídeo del destino en tu propuesta de viaje de forma automática. ¿Qué te parece? No es ficción, existe: es el nuevo botón de View Travel incluido en el CRM de Grupo GEA.

Las posibilidades que ofrece esta nueva funcionalidad respecto al trato con el cliente, además de una realidad ofrecida por Grupo GEA a sus agencias incluida en la cuota, son muchas: proporciona un presupuesto a medida, más sugerente, llamativo, y mucho más completo respecto a la información. Por otro lado, permite la automatización de rutinas, agilizando el trabajo. Además, permite almacenar datos sobre nuestro cliente y nuestra venta automáticamente en el CRM, lo que más adelante ofrecerá una mejora en la gestión y en la rentabilidad de la agencia de viajes.

Incluir View Travel en el CRM de Grupo GEA es “un avance en la sencillez de la utilización de la plataforma de View Travel. Usar el CRM es un clarísimo ahorro en el tiempo al elaborar un presupuesto. Estas dos herramientas juntas permiten enviar una propuesta de viaje de manera dinámica y original para el cliente final, algo que también es significativo porque acerca el trabajo del agente al viajero de una forma mucho más eficaz”, explica el director de tecnología e innovación de Grupo GEA, Antonio Lara.

Esta funcionalidad del View Travel implementada en el CRM es muy cómoda y aporta rentabilidad a la agencia en varios sentidos. “Sobre todo, para nuestras agencias, porque supone sencillez e inmediatez. Rapidez y automatización de acciones. Adornar un presupuesto como lo hace View Travel da un nivel mayor de profesionalidad y digitalización a nuestras agencias. Y luego, con el CRM, controlas qué tipo de presupuestos han tenido o no éxito, que también hay que valorarlo para poder definir mejores estrategias a nivel comercial dentro de la agencia”, añade Lara.

Desde Grupo GEA afirman que siempre buscan “la tecnología más novedosa y de utilidad para nuestras agencias. Para nosotros es un placer contar con unos partners como Lleego, Veturis, Ofimática o View Travel, que han permitido a Grupo GEA dotar a nuestras agencias de la tecnología más profesional del mercado y, gracias a nuestros acuerdos, incluir todos estos servicios en la cuota mensual de nuestras asociadas”, explica el experto de GEA.



El gran reto de Grupo GEA para este año “es acompañar a nuestras agencias en el proceso de transformación, hacia la digitalización, buscando y analizando propuestas de plataformas y con atención personalizada, como es el caso del CRM, para mayor usabilidad de nuestras herramientas y un mayor aprovechamiento por parte de nuestras asociadas”, cuenta Lara. “En definitiva, seguiremos trabajando para dotar a nuestras agencias de la mejor tecnología que les permita un salto de calidad y profesionalidad”, afirman desde Grupo GEA.



www.grupogea.com
952376655

