



www.grupogea.com

952376655

AÑO 2023 - NÚM. 5

Del 1 al 30 de junio

GRUPO GEA INFORMACIÓN

**Más del 70%
de las agencias GEA
bonifican cuotas
de mayo a julio**

ADEMÁS...

**GEA: mayor rentabilidad
por nuestros acuerdos
con transportistas**

**Durante junio viajamos
por Punta Cana y Egipto,
siempre en Grupo**

Más del 70% de las agencias GEA BONIFICAN CUOTAS de mayo a julio

**Esta campaña
sumada a los rappeles
que ya se han obtenido
suman rentabilidad**

Grupo GEA, gracias a sus acuerdos comerciales, ha conseguido que muchas de sus agencias puedan bonificar sus cuotas a través a sus ventas. Esto, que se suma a los rappeles correspondientes que puedan conseguir como Grupo, fomenta una mayor rentabilidad para los negocios de las asociadas. En esta entrevista a la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández, explicamos cómo funciona la campaña de bonificación de cuotas GEA e indagamos en el resto de beneficios.



La directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

P: ¿En qué consiste la campaña de bonificación de cuotas de Grupo GEA?

R: La campaña de bonificación de cuotas consta de 3 periodos y cada uno de ellos bonifica unos meses en concreto. Este 2023, además, la hemos complementado con dos campañas adicionales; de esta manera, damos la oportunidad a que una agencia pueda lograr el objetivo de no pagar la cuota hasta final de año. También es importante señalar que es una campaña bastante accesible, ya que partimos de un mínimo de ventas de 3.000€ para empezar a obtener bonificaciones.

P: ¿Qué cifras manejan sobre esta campaña?

R: Arrancamos el año bonificando cuotas gracias al resultado el último periodo del 2022, en el que más del 82% de las agencias obtuvieron bonificaciones. Ahora, mostramos los resultados del primer periodo de bonificación de cuotas del 2023, donde han computado las reservas con salidas hasta 8 de abril. Las ventas de los primeros meses del año han permitido que el 72,53% de las agencias GEA hayan conseguido bonificar cuotas, lo que ha facilitado que varias asociadas no tengan que pagar sus cuotas de mayo, junio y julio. Además, esta bonificación de cuotas es un extra a los rappelés que las agencias recibirán este año.

LA DIFERENCIA ENTRE RENTABLE Y GRATIS**P: ¿A qué se refiere cuando dice que lo gratis no siempre es lo más rentable?**

R: Es fácil dejarse atraer por opciones gratuitas, pero para no equivocarnos en nuestra elección lo que debemos analizar es la rentabilidad. Para nosotros es importante matizar que nuestro objetivo no es regalar cuotas, sino que éstas sean lo más rentables posibles. Sacamos un buen partido de la cuota GEA cuando las ventajas que se reciben son mayores que el coste, y esto es bastante fácil de demostrar si atendemos a los servicios que ofrecemos a nuestras asociadas, a todos los niveles.

P: ¿Podría explicar con más profundidad en qué sentido la agencia gana rentabilidad a pesar de pagar una cuota mensual?

R: En nuestro grupo, solamente con el cómputo de herramientas y servicios que la agencia percibe, ya estarían retornando gran parte del coste. Hablamos de un programa de gestión, de un CRM, de 3 asesorías incluidas -jurídica, fiscal e informática- y mucho más. Si a esto le sumas el diferencial de comisiones que una agencia ingresa, los acuerdos financieros y el gran retorno de rappelés a final de año, fácilmente se cumple el objetivo mejorar el EBITDA de la agencia que confía en nosotros. Y a todo esto añadimos este tipo de campañas, mediante las cuales tratamos de facilitar la obtención del coste 0€. Siempre con transparencia y con el valor añadido de ofrecer un servicio cercano a nuestro cliente.

P: Respecto a los rappelés, ¿qué podría decir sobre este año?

R: Los rappelés son muy valorados por las agencias GEA y fueron estratégicos para poder ingresar durante el 2020. Este año, repartimos rappelés de más de 50 proveedores, por lo que volvimos a superar 1 millón de euros con estos incentivos para las agencias. Lo bueno es que, con las cifras de ventas actuales, prevemos un mejor resultado para el próximo año. De hecho, en mayo hemos logrado alcanzar varios objetivos que nos han permitido comunicar ya a nuestras asociadas su incentivo garantizado con el proveedor en cuestión.

GEA: MAYOR RENTABILIDAD por sus acuerdos con TRANSPORTISTAS

Desde hace más de 20 años el Grupo ofrece acuerdos exclusivos con marítimas y aéreas

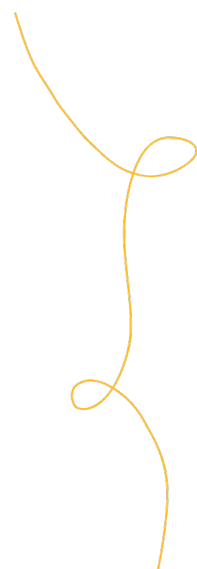
Grupo GEA ha informado a sus agencias de sus acuerdos con transportistas de 2023, que permitirá a las asociadas mejorar su rentabilidad gracias a los incentivos y rappeles como grupo. No es una novedad para GEA, porque ya “desde el año 2000 aproximadamente, en que GEA comenzó su adhesión de agencias en Islas Baleares y Canarias, el Grupo ha ido facilitando un conjunto de acuerdos con compañías de transporte aéreo y marítimo”, explican desde dirección comercial.



Director comercial y de marketing, David Cáceres

Estos acuerdos son fruto del trabajo realizado de forma conjunta con estas compañías aéreas y marítimas, “los cuales han permitido consolidar importantes volúmenes de ventas, facilitar mejores tarifas a los clientes y mejorar la rentabilidad de las agencias por medio de incentivos”, dice el director comercial y de marketing, David Cáceres. Lo importante es que “tras el periodo de inestabilidad de la pandemia, en 2023 se han recuperado y mejorado los acuerdos con un conjunto importante de transportistas de primer nivel, tales como: **AirEuropa, Aeroméxico, Aegean Airlines, Etihad Airlines, Qatar Airways, Turkish Airlines, United Airlines y Volotea, entre otras. En el caso de las compañías marítimas, nuestros históricos acuerdos con Balearia y Fred Olsen, además de las más recientes operadoras como Tramed, GNV y Grimaldi Lines**”, especifica el directivo.

Además de llegar a los acuerdos, para Grupo GEA el trabajo va más allá. “Al igual que con el resto de proveedores con los que GEA mantiene acuerdos comerciales, nuestro principal papel es mediar entre estos transportistas y los agentes, para que estos conozcan en profundidad el producto de las diferentes compañías y, así, puedan ofertarlo a sus clientes de un modo diferenciado”, cuenta Cáceres. Para la directora general de GEA, “esta función de intermediación es fundamental para nosotros, no sólo porque ayuda a acercar el producto, sino porque ofrecemos una protección a nuestras asociadas al llevar a cabo este servicio de acompañamiento”, dice Sara Fernández.



Por otra parte, tratando el tema de los acuerdos y la rentabilidad, “también es muy importante destacar el papel comercial que juegan nuestros consolidadores aéreos por el servicio de emisiones que ofrecen al conjunto del Grupo. Sobre todo, por las tarifas aéreas especiales que se facilitan, tanto a las agencias IATAs como no IATAs de GEA, otro de los elementos claves para ayudar a las agencias en su comercialización”, finaliza el director comercial y de marketing de Grupo GEA.

Sumado a los acuerdos con transportistas, que suman 20 años como aval para el Grupo además de una mayor rentabilidad, cabe destacar que recientemente se ha publicado en este mismo medio que más del 70% de las agencias GEA han bonificado cuotas de mayo a julio. “Por eso somos Grupo y por eso somos GEA, porque lo que importa es la suma de todos y de todo lo que ofrecemos que, siempre, va a favor de nuestras asociadas”, añade Fernández.

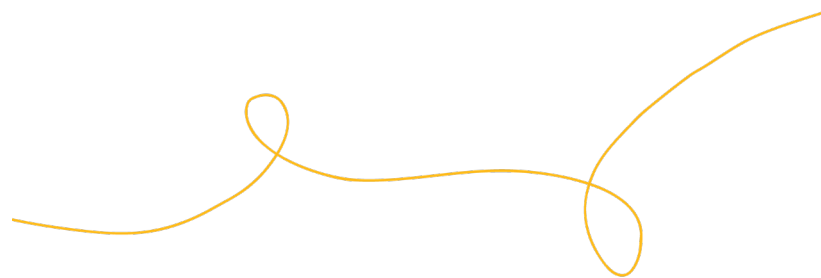
DURANTE JUNIO VIAJAMOS POR PUNTA CANA Y EGIPTO

SIEMPRE
EN
GRUPO

GEA cierra el mes con la grata experiencia de dos fam trips con más de 30 participantes.

El grupo de agencias asociadas a GEA que ha participado en el fam trip a Punta Cana lo ha hecho en colaboración con Jolidey e Iberojet. Las que han conocido Egipto, con Explora Traveler.

Dos viajes de familiarización que, además de descubrir destinos, han permitido poner de manifiesto que GEA es la fuerza de un Grupo con la asistencia de más de 30 participantes.



Las 14 agencias participantes en el viaje de Punta Cana han podido conocer y experimentar de primera mano las comodidades del complejo Palladium del 13 al 18 de junio. Durante la visita han realizado un tour por destacados complejos hoteleros de la zona, como el hotel Grand Sirenis 5*, los hoteles Impressive Punta Cana 5* o el hotel Barceló Bávaro Beach 5*. También han surcado las aguas más míticas del Caribe gracias a una excursión a bordo de un catamarán con destino la paradisíaca Isla Saona.



Las 14 agencias de viajes procedentes de distintos puntos de España que participaron en este viaje, estuvieron acompañadas por Sunil Daryanani, delegado comercial de Grupo GEA en Canarias. “La experiencia de usuario es fundamental, no sólo en el B2C de las agencias GEA con sus clientes, sino también en el B2B, es decir, entre los fantásticos proveedores de GEA. En este caso hemos sido acompañados por Ávoris y Palladium, durante 5 días y 4 noches muy intensas y enriquecedoras”, dice el delegado canario.



A EGIPTO

Del 12 al 19 de junio las agencias GEA han volado hasta Egipto para conocer en persona este gran destino. Acompañando a las 13 agencias GEA, han acudido la jefa de oficina, Delia Rabellini, y la vicepresidenta del Grupo, Pilar Bernabéu. “Ha sido una gran oportunidad, no sólo por tratar en persona a los agentes de viajes asociados, que por supuesto, sino también por el maravilloso fam trip ofrecido por Explora Traveler, siempre acompañados por su director comercial, Jorge Mata, en vuelo directo desde Málaga”.

Durante estos días por tierras orientales, las agencias participantes han podido disfrutar de “la navegación en crucero por el Nilo a bordo del MS Nile Dolphin, conocer los restos imponentes de una cultura milenaria y única como Luxor y Abu Simbel, visitando templos grandiosos, tumbas antiquísimas y las inigualables pirámides de Guiza. Con un vuelo interno se llega a la capital El Cairo que sorprende por su gente y su cultura, donde nos alojamos en el Hotel Hyatt Regency Cairo”, explica Rabellini.

Estas actividades son de suma importancia para Grupo GEA, por varios motivos. “Un fam trip reúne las condiciones óptimas para conocer un destino de forma única; el mismo interés profesional por descubrir dicho destino entre los integrantes del grupo, el talante animoso y divertido que surge en el instante que se hacen las presentaciones en el aeropuerto, y la deliciosa sensación de combinar ocio y trabajo durante unos días”, dice la vicepresidenta de GEA a su vuelta de Egipto. “Y, por supuesto, los agentes de viajes regresan con mucha información de primera mano para ofrecer y entusiasmar a los clientes interesados en visitar este Egipto maravilloso”, añade Rabellini.

Estos viajes de familiarización no lo son sólo del entorno, sino de todo el Grupo. “Se ha disfrutado del destino, se han hecho inspecciones de hoteles y se ha vivido una experiencia de excursión de día completo como lo hacen los clientes. El tiempo ha acompañado y el grupo muy profesional, como todas las agencias GEA. Todo un privilegio.”, cierra Daryanani.



Han participado al viaje a Egipto: Avalón, Alexandradn, A tiempo, Doval, El globo azul, Generalife, Ikebana, Meninas, Puerta de sevilla, Senderos y viajes, Spa travel, Vegaltour y Viacor.

Y a Punta Cana: Lambertour, ESPA VIAJE, Andalucía Travel, Viajes a Tiempo, Alcántar Viajes, Tiaki Viajes, Viajes Airbus Galicia, Viajes Millán, Gestourist, Mundoterra, Viajes Texina, Inspiring Soho, Lanai Viajes, Vista Travel.



www.grupogea.com
952376655

