



www.grupogea.com
952376655

GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2021 - NÚM. 5

Del 1 al 31 de mayo



GRUPO GEA LANZA LA NUEVA APLICACIÓN FREE&GO



Se llama FREE&GO y está diseñada para sumergir a la agencia, de lleno, en la digitalización. El back de la app será el CRM Web de Grupo GEA. Además de permitir la comunicación con el cliente, la herramienta acerca al agente al viajero, en todos los sentidos. Por un lado, porque permite la comunicación directa y la gestión de documentos por parte del usuario, incluso desde el destino. Por otro, porque ayuda a los agentes a conocer a su cliente y ofrecer información totalmente personalizada. Y no solo eso: “la app se puede personalizar para cada agencia”, cuentan desde Grupo GEA.

En esta dura etapa en la que el turismo y las ganas de viajar han debido de contenerse, hemos aprendido muchas cosas, pero, sobre todo, que la digitalización ha venido para quedarse. Ya forma parte de nuestra vida y es preciso adaptarse a este cambio definitivo. En Grupo GEA son conscientes de esta realidad tecnológica y por este motivo han lanzado una nueva herramienta: “una app que, a falta de una relación personal, estrecha la distancia y la relación entre el agente y el cliente. Nos alegra comunicar la llegada de esta herramienta, llamada FREE&GO, disponible en los distintos canales de APP Store, para Android e IOS (Apple)”, cuenta el director de nuevas tecnologías de Grupo GEA, Antonio Lara.

Una app calificada por Grupo GEA como “muy importante”. FREE&GO “facilitará a las agencias tener una nueva comunicación bidireccional con su cliente, permitiendo el envío de presupuestos y ofertas personalizadas, chatear y enviar documentación a sus clientes”, cuenta Lara. “Y como decimos, es bidireccional. El cliente, al que se le otorga un usuario y una contraseña, también dispone de todas las facilidades para conectar con el agente. El viajero, gracias a esta app, dispone de una nube desde la que descargar todo lo necesario, por ejemplo, los billetes. O conectar con el agente para resolver un problema puntual durante su viaje”, añade el experto de GEA.

Por otra parte, el soporte de la app está garantizado. “El back del APP será el CRM Web, disponible en la intranet de Grupo GEA, que será la plataforma de comunicación donde se recibirá la comunicación con los clientes”, explica Lara. “Y decimos que esta herramienta es importante porque permite la categorización del perfil de cliente, para poder ofrecer, de una forma acertada y precisa, en función de los intereses del viajero, todo lo necesario para garantizar la relación entre la agencia y el cliente”, dice Lara.

Además de todas las ventajas que aporta en la relación cliente-agencia-cliente, la app “FREE&GO es una herramienta parcialmente personalizable con la imagen de la agencia. Esto se traduce en mejor imagen de marca, mejor posicionamiento, identidad de marca, profesionalidad y una serie de garantías asociadas de forma directa con la comunicación digital”, finaliza la responsable de comunicación de Grupo GEA, Mercedes Barrutia.

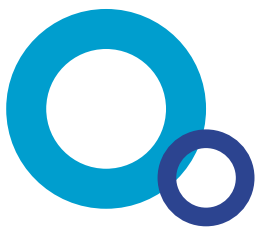
IBERIA
Cada día es el primer día

El mundo despega,
haz que tu vida
despegue con él

Más de 114 destinos te están
esperando para volver a volar.

Descúbrelos





GEA COMIENZA LA TERCERA FASE DE BONIFICACIÓN DE CUOTAS

La campaña continua en un momento en el que se espera cierta recuperación

La campaña de bonificación de cuotas de Grupo GEA, que fue lanzada en julio de 2020, continua en su tercera fase. “Tras la buena acogida hasta la fecha por parte de las agencias, las circunstancias posibilitarán a nuestras asociadas sacar más provecho que nunca de esta campaña”, dicen desde GEA. A la impaciente espera de que se eliminen las restricciones de movilidad, las agencias pueden encontrar cierto ahorro económico en colaboración con Grupo GEA mientras, definitivamente, regresa la normalidad.

El crecimiento de la actividad turística puede ser exponencial en los próximos meses. En cuanto se abran las fronteras y se eliminen las restricciones perimetrales entre comunidades, es previsible que los viajeros vuelvan a cumplir sus deseos. Por este motivo, la campaña de bonificación de cuotas de Grupo GEA será un sólido apoyo para sus agencias asociadas. “Esta campaña vuelve a cobrar especial relevancia. Con la esperada reactivación de las ventas y la campaña de verano, todo apunta a que muchas agencias podrán obtener bonificaciones en sus cuotas. Los requisitos son bastante accesibles para beneficiarse de esta iniciativa que comenzó el año pasado”, dice la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

Más allá de lo que puedan ahorrar las agencias en tiempo de crisis, “para nosotros la mejor noticia es comprobar que nuestras asociadas son imparables en cualquier contexto, que son capaces de adaptarse al cambio, de seguir adelante. Y así lo demuestran”. Campañas de este tipo pretenden premiar aún más ese esfuerzo. En la primera parte de esta iniciativa, los resultados fueron positivos a pesar de las circunstancias de limitación de movilidad de finales del año pasado. “Un total de 146 agencias lograron un descuento en la cuota de noviembre, 47 agencias tuvieron la cuota de noviembre totalmente gratis, 17 bonificaron también la de diciembre y algunas agencias consiguieron estas tres cuotas gratis”, explica la directiva.

Bien es sabido que este año no empezaba mejor que acabó el anterior, las restricciones han sido muy duras. “No obstante, incluso en estos últimos meses en los que la actividad turística ha sido limitadísima, ha habido agencias que han sacado partido de la segunda fase de la promoción. En concreto, hasta 40 agencias se han beneficiado en los últimos meses de la misma, llegando a bonificar hasta 2 cuotas” cuenta Fernández.

Desde Grupo GEA esperan que “estas pequeñas acciones sean bien acogidas por nuestras agencias y que, concedores del esfuerzo que están haciendo para adaptarse a los cambios del mercado, encuentren el beneficio y la protección que esperan en Grupo GEA”, cierra la directora general del Grupo.

La herramienta y su nueva funcionalidad de WhatsApp, incluidos en la cuota de GEA

Las agencias de GRUPO GEA contarán con MEJORAS en la plataforma VIEWTRAVEL

Grupo GEA mejora la oferta tecnológica a sus agencias gracias a una innovación dentro de la herramienta ViewTravel. El Grupo, que ofrece la plataforma a sus agencias de forma gratuita desde hace casi cinco años, pretende así ofrecer un servicio lo más completo posible a sus asociadas. “Esta revisión de la plataforma ViewTravel es una muestra doble de cómo avanzan las nuevas tecnologías. Por un lado, en lo que se refiere al desarrollo de aplicaciones en función de la demanda de las agencias usuarias; por otro, porque esa misma demanda pone de manifiesto que la digitalización, finalmente, es una realidad para las agencias del Grupo”, cuentan desde Grupo GEA.

La primera mejora que ha incluido ViewTravel en su interface es la inclusión de un botón de WhatsApp. “Con esta opción, que se encuentra en el panel de forma visible y cómoda, las agencias pueden enviar el view a tantos clientes como quieran, de forma directa, desde ViewTravel. Podrán promocionar más de 5.000 destinos y compartir las propuestas e itinerarios con rapidez y eficacia”, cuenta Lara. Por otra parte, la otra nueva opción que presenta la plataforma es ViewDestinations, una nueva manera de promocionar un destino, mucho más rápido: una especie de postal digital de un viaje con la que el agente decide cómo presentar a su cliente gracias a un sencillo menú”, explica el responsable de nuevas tecnologías de Grupo GEA, Antonio Lara.

La plataforma ViewTravel es una buena herramienta para mejorar la comunicación entre el agente de viajes y el cliente. Permite ofrecer un presupuesto en vídeo, mostrando imágenes del viaje, lo cual conlleva, de entrada, motivar al viajero y, a la vez, informarle sobre su destino de forma atractiva. Esta herramienta, que Grupo GEA ofrece a sus agencias de forma gratuita dentro de su cartera de servicios desde hace cinco años, se ha visto reforzada con dos nuevas mejoras “que van a resultar muy útiles a nuestras agencias. Toda mejora es útil y bienvenida, pero, además, en este caso, supone un pequeño avance en la cobertura de una petición que venían haciendo las agencias usuarias”, dice el experto en nuevas tecnologías de GEA.

El uso de esta plataforma “ayuda en las ventas: el 75% de los presupuestos enviados desde ViewTravel se concretan. Además, reduce en un 80% el tiempo de preparación del itinerario”, cuenta el responsable tecnológico de GEA. Esta herramienta que “Grupo GEA proporciona de forma gratuita sirve para promocionar un destino con ViewDestinos, crear un presupuesto o un itinerario con eficacia. Lo que pretendemos con este servicio es hacerle la vida más cómoda al agente de viajes, entre otros métodos, mejorando la comunicación con el cliente”, finaliza Lara.

