



www.grupogea.com

952376655

GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2022 - NÚM. 9

Del 1 al 30 de septiembre



Sumario

Rentabilidad: rápeles en 2022, alivio económico para 2023

Con casi 50 proveedores, Grupo GEA ha alcanzado objetivos que aseguran incentivos

Financiar la compra de viajes, clave para el cierre de ventas

Si eres agencia GEA puedes ofrecer financiación exclusiva a tus clientes

Grupo GEA lanza su mensaje de inclusión y diversidad

El Grupo ha participado en la 14 Conferencia de negocios y turismo LGTBI.

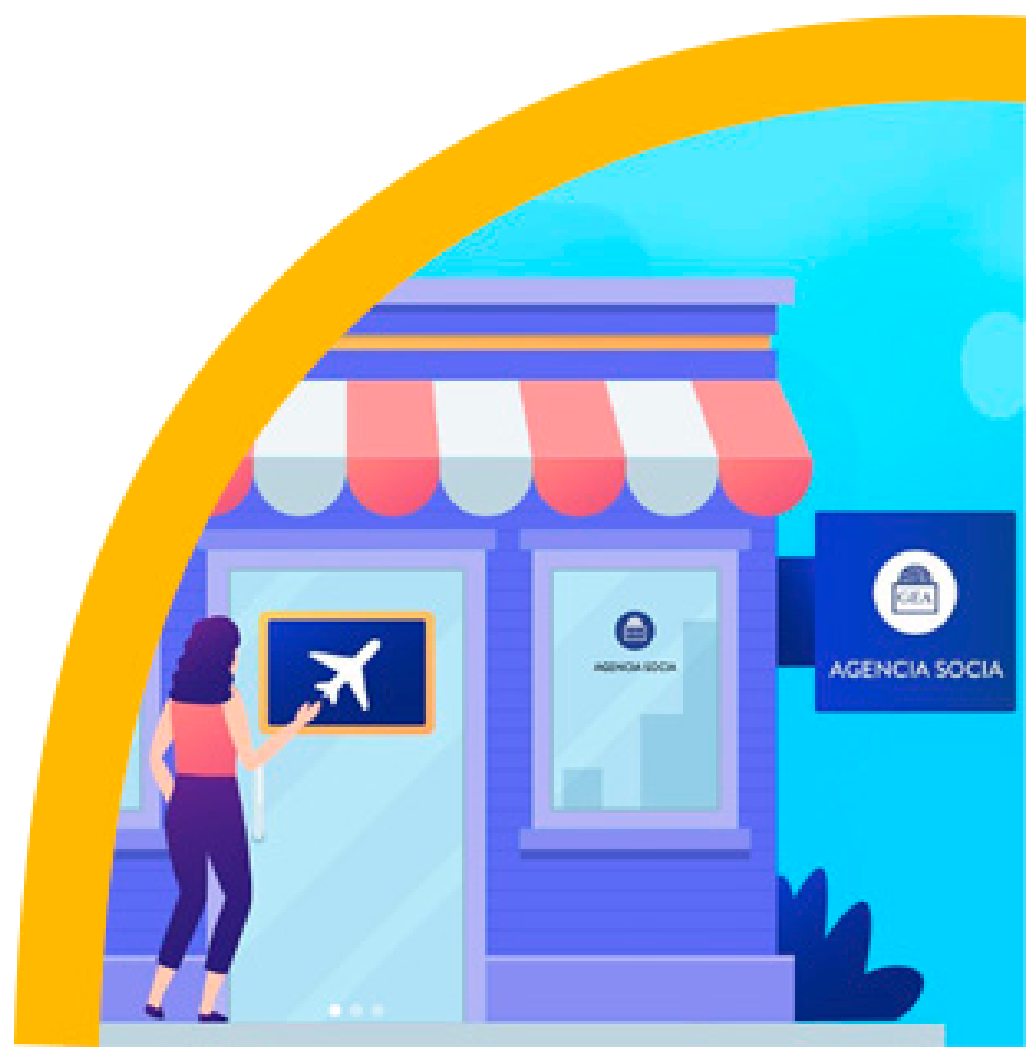
Aquí te ayudan con la subvención del kit digital

Este grupo de gestión pone a disposición de sus asociadas un equipo de asesores

RENTABILIDAD: RÁPELES EN 2022, ALIVIO ECONÓMICO PARA 2023

Con casi 50 proveedores, Grupo GEA ha alcanzado objetivos que aseguran incentivos

Hemos sobrevivido a una pandemia, pero el mundo sigue girando y, aunque la actualidad internacional vuelve a marcar una etapa de inestabilidad, la demanda sigue respondiendo. En cualquier caso, nuevamente los rápeles de las ventas de 2022 supondrán cierto alivio económico para las agencias GEA en 2023.



DISPONER DE INCENTIVOS SIEMPRE ES UNA VENTAJA, PERO EN ESTE MOMENTO ES SINÓNIMO DE GARANTÍA.

El hecho de conseguir rápeles del ejercicio 2022 “permitirá que durante 2023 las agencias asociadas a GEA dispongan de unos ingresos extras. Lo cierto es que volvemos a estar en un panorama cargado de incertidumbre marcado por la actualidad. Estos incentivos serían una gran ayuda para etapas más delicadas”, explica la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

GRUPO GEA VIENE REPARTIENDO UNA MEDIA DE 1,6 MILLONES DE EUROS EN RÁPELES

A favor de la rentabilidad de las agencias, “Grupo GEA siempre ha trabajado, como Grupo y en colaboración con los proveedores, para poder ofrecer a sus asociadas las mejores condiciones y mayor rango posible de beneficio económico”, cuenta la directora de Grupo GEA. La trayectoria del Grupo así lo avala:

Como media, históricamente Grupo GEA puede admitir haber repartido una media de 1,6 millones de euros en rápeles entre sus asociadas.

Pero atendamos a cifras recientes:

- Los rápeles del ejercicio 2017, pagados en 2018, sumaron un total de 1.978.100€. En 2019, Grupo GEA repartió entre sus agencias un total de 1.967.878€. Sin duda fueron buenas noticias para sus asociadas.
- En 2020, Grupo GEA repartió entre sus agencias los rápeles por ventas de 2019, cerca de 1,6 millones: “fue un ingreso muy bien recibido por nuestras agencias, en un momento de confinamiento las asociadas tuvieron una inyección económica”, dice la directora del Grupo. Durante la pandemia, con todo paralizado, el Grupo también pudo dar una alegría a sus agencias, con aproximadamente el reparto de 400.000€. “Tras el esfuerzo de las agencias y su resistencia y el apoyo de los proveedores, en 2021 duplicaron las cifras de rápeles de 2020”, cuenta Fernández.
- La cifra de rápeles repartidos en 2023 supondrá un alivio para las agencias GEA.

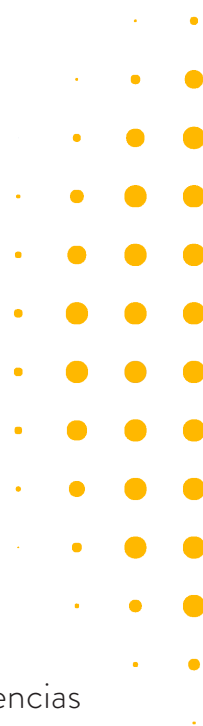
CON CASI 50 PROVEEDORES, GRUPO GEA HA ALCANZADO OBJETIVOS QUE ASEGURAN INCENTIVOS

Con casi 50 proveedores, “las agencias GEA ya se han alcanzado objetivos que aseguran incentivos sobre la venta de este año, que se distribuirán a lo largo de 2023. Esto, gracias a los acuerdos con compañías aéreas, TTOO’s, rent a car, banco de camas, compañías marítimas de pasaje, cruceristas, seguro de asistencia y otros proveedores de servicios complementarios”, explica el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres.

Estos rápeles de las ventas de 2022 “ya están garantizados, por lo que sabemos que Grupo GEA ofrecerá incentivos en 2023 con total seguridad”, cuenta Fernández. “Además, las más de 20 agencias incorporadas a lo largo de este año, también se beneficiarán de estas comisiones adicionales”, afirma el directivo comercial del Grupo.

De forma complementaria, además, “las agencias GEA han favorecido a lo largo de todo el año su rentabilidad gracias a las campañas especiales de sobrecomisión negociadas con una gran variedad de proveedores. Especialmente en el segmento de banco de camas, touroperación, rent a car y cruceristas”, añade Cáceres.

Si necesitas “la mayor protección y seguridad para tu agencia, acuerdos comerciales de primer nivel que te garanticen una mayor rentabilidad para tu negocio y un trato personalizado y humano, ¡ven a Grupo GEA!”, afirma el equipo de Grupo GEA.



FINANCIAR LA COMPRA DE VIAJES, CLAVE PARA EL CIERRE DE VENTAS

**Si eres agencia GEA puedes
ofrecer financiación exclusiva
a tus clientes**

Según las previsiones del Banco Central Europeo, el crecimiento económico parece que se estancará antes de final de año en la eurozona. La previsión es que la inflación se sitúe de media en 8,1%, muy lejos del objetivo de no pasar del 2%. Ante esta situación, las agencias de viajes deben estar preparadas para afrontar esta situación de la forma más eficaz y rentable, tanto para su negocio, como para sus clientes.

La financiación de viajes es una buena fórmula para motivar la compra: ¿le sumamos que sea el propio agente el que puede ofrecerla en las condiciones más ventajosas?

LA VENTA ESTARÁ MÁS CERCA.

En la actualidad, las agencias asociadas a Grupo GEA pueden ofrecer a sus clientes dos modelos de financiación. “Uno, por medio de la VISA GEA BBVA. Además de otros atributos, como es la bonificación del 2% en todas compras realizadas por los titulares en agencias GEA y por medio de TPV BBVA, esta modalidad incluye la financiación hasta en 6 meses en condiciones ventajosas. Y, una segunda opción, con la filial BBVA Consumer Finance, que facilita la financiación en 3, 6, 9, 10 y 12 meses, con condiciones ventajosas”, dice el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres.

El acuerdo entre Grupo y BBVA es una suma de facilidades para las agencias GEA. Además de todas las ventajas de las que se pueden disfrutar, las operaciones a realizar son procesos muy sencillos. “El cliente puede solicitar su tarjeta VISA GEA directamente desde un enlace. Y, en el caso de otras financiaciones, las agencias GEA disponen de una herramienta online exclusiva configurada por BBVA, desde la que tramitan las operaciones de financiación a sus clientes”, explica el experto de Grupo GEA.

Para el Grupo, “contar con la entidad BBVA como aliado, para que las agencias asociadas a GEA puedan ofrecer a sus clientes financiación a medida y en condiciones ventajosas, supone un plus de servicio y competitividad en la venta muy importante”, finaliza Cáceres.



GRUPO GEA LANZA SU MENSAJE DE INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD

El Grupo ha participado en la 14 Conferencia de negocios y turismo LGTBI.

Grupo GEA ha participado en Madrid en la 14 Conferencia de negocios y turismo LGTBI. “Para GEA Argentina es un logro participar como ponentes en Gnetwork Madrid, ya que hace alrededor de 4 años que venimos trabajando en este aspecto social tan necesario. Nuestro objetivo principal es educar y acompañar a las agencias GEA en crecer en el segmento de la diversidad y la inclusión”, explican desde el Grupo.





El presidente de Grupo GEA LATAM, Marcelo Capdevila, con la ministra de turismo, María Reyes Maroto

La representación de Grupo GEA en esta conferencia de negocios y turismo LGTBI, ha estado a cargo del presidente de GEA LATAM, Marcelo Capdevila, y su director comercial, Marcelo Costa. Considerados pioneros como grupo de gestión internacional en la lucha por la inclusión y la diversidad, los ponentes afirman que este tipo de eventos “son importantes para poder compartir, no solo espacios de inclusión, sino también para educar a nuestras agencias socias y demostrar que lo principal es la igualdad, la tolerancia y el respeto hacia cualquier persona”, cuentan Capdevila y Costa. Además, uno de los objetivos de la OMT para 2030 es un turismo plural y “como grupo de gestión es una responsabilidad ayudar a cumplirlos”, dicen desde GEA.

Durante la ponencia de Grupo GEA Argentina, Capdevila y Costa han apostado por una sociedad más justa con sus ponencias. “Respeto, inclusión, no discriminación, igualdad, capacitación, son algunas de las palabras que utilizamos a diario en un ámbito laboral y profesional y que intentamos inculcar en GEA Latinoamérica y hacia nuestras agencias de viajes asociadas”, explican los conferenciantes. “Nuestra industria es transversal a cualquier otra industria y desde el sector turismo podemos demostrar que nos encontramos a la vanguardia de las demandas sociales”, añaden.


Para Grupo GEA, “mantener relaciones con el Gobierno español, con el Ayuntamiento de Madrid, trabajando en conjunto con Gnetwork MAD y JN Project, nos afirma una vez más lo fuertes que somos como Grupo”, explican los directivos. Por supuesto, “generando sinergias y estrechando relaciones a nivel internacional, acompañando a la Ciudad de Buenos Aires y al Gobierno de Argentina en sus políticas públicas de inclusión desde España, marcando un antes y después, siendo también miembros de la Cámara de Comercio y Turismo LGBTIQ de Argentina”, cuentan los ponentes de GEA.

Desde GEA afirman que “ha sido un honor participar. Hemos sido el único grupo de gestión de Latinoamérica presente en el evento. Hemos colaborado a crear un precedente único para el sector y demostrado una vez más que GEA Latinoamérica va a la vanguardia en el segmento de diversidad e inclusión LGBTIQ”, dicen Capdevila y Costa. “Y con orgullo seguiremos apoyando la igualdad y la diversidad en nuestra industria turística”, finalizan los directivos de Grupo GEA Argentina.

AQUÍ HEMOS AYUDADO CON LA SUBVENCIÓN DEL KIT DIGITAL

**Grupo GEA ha puesto a disposición de sus
asociadas un equipo de asesores**

Grupo GEA ofrece un acompañamiento total en la solicitud de la ayuda del kit digital para microempresas. Por un lado, ha enviado un informe jurídico a sus asociadas con toda la información necesaria para conocer las condiciones de la subvención. Por otro, su alianza con Ofimática, permitirá el mayor aprovechamiento tecnológico a las agencias durante más tiempo que el estimado por el programa oficial.

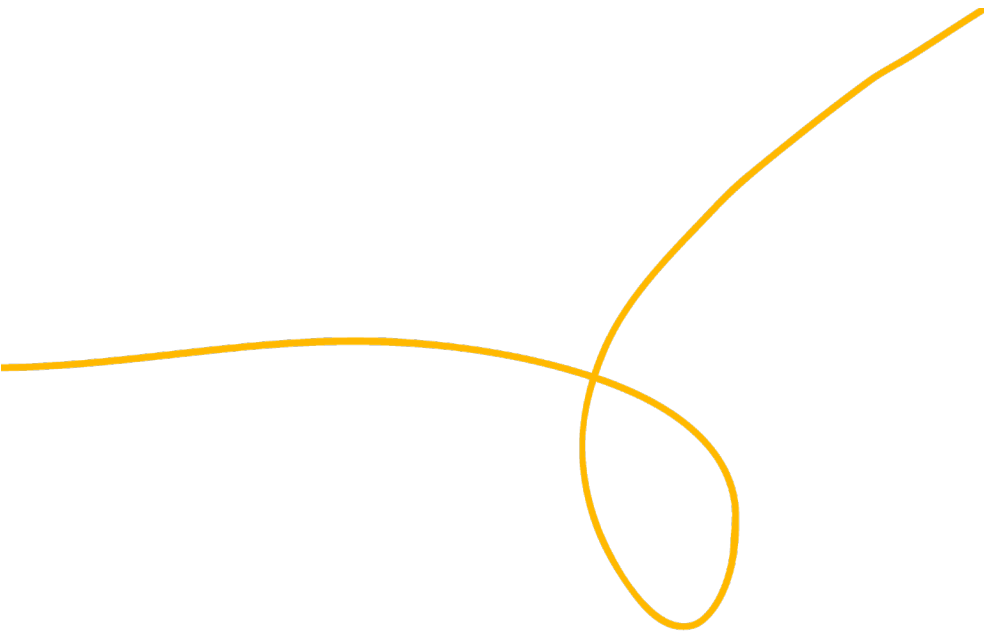


Si no te gusta leer los pliegos jurídicos de las subvenciones porque te resultan un lío, si no te queda claro cuáles son las condiciones para solicitar una ayuda... si te cuesta lanzarte con la tecnología porque te parece complicada o si te gustaría sacar el máximo rendimiento a la digitalización de tu agencia, esta información es perfecta para ti. Desde Grupo GEA han puesto en marcha un asesoramiento completo para sus asociadas: acompañamiento jurídico, tecnológico y, sobre todo, humano, como apuesta por la seguridad de las agencias de viajes.

En primer lugar, para poder solicitar la subvención que ofrece el programa de kit digital, es necesario entender cuáles son las condiciones: a nadie le gusta perder el tiempo. Por este motivo, “la primera acción que ha llevado a cabo Grupo GEA ha sido enviar un informe jurídico con toda la información expuesta de forma cómoda y organizada”, explica el director de tecnología e innovación de Grupo GEA, Antonio Lara. “Es necesario que nuestras agencias dispongan de información actualizada y clara para saber cómo proceder en todo momento”, añade el responsable del Grupo.

La alianza de Grupo GEA con Ofimática, agente digitalizador autorizado de KIT DIGITAL, “permitirá a Grupo GEA ofrecer a sus agencias un escaparate virtual, donde las agencias podrán mostrar a sus clientes finales su producto propio y también propiciará la venta online, de producto como vuelos y hoteles”, dice Lara. Además de no tener coste adicional durante 12 meses por la subvención del KIT DIGITAL, “gracias a la alianza GEA con Ofimática, las agencias que opten a esta ayuda tendrán otros 12 meses adicionales de servicio”, añade el experto.

Desde Grupo GEA entienden que “las soluciones que aportamos son las de mayor demanda, cubriendo así las necesidades que tienen hoy en día nuestras agencias. Y en este sentido, la gran novedad es MARKET PLACES, exclusivo para nuestras asociadas con un producto propio que quieran distribuirlo al resto de agencias del Grupo”, cuenta Lara. “La unión de unos asesores jurídicos, de un conocimiento como el de Ofimática y del máximo aprovechamiento de las posibilidades tecnológicas, hacen que el acompañamiento a las asociadas sea completo”, cierra Lara.





www.grupogea.com
952376655