

*sólo*agentes

EMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES

ESPECIAL



CAVD 21

2º CONGRESO AGENTE DE VIAJES DIGITAL

19, 20 Y 21 DE ENERO - INSCRÍBETE GRATIS

ORGANIZA

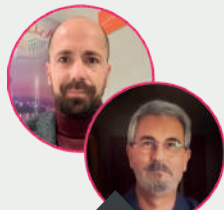


Un congreso esencial para *la*
recuperación de la venta de viajes

PONENTES



PÁGINA 04
Marc Vidal
Especialista en Transformación digital, Conferenciante y Divulgador Económico



PÁGINA 07
Gorka Lurchendi
Antonio Jesús Reina
Turismo y Deporte Andalucía



PÁGINA 08
Martí Sarrate
Presidente
ACAVE



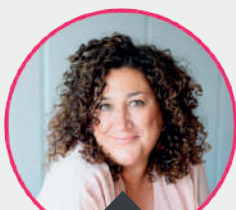
PÁGINA 09
Dídac Camps Salamero
Antonio Luis Fernández
BedsonLine



PÁGINA 05
Pepe Díaz
Fundador
Travel Marketing



PÁGINA 11
Isra Bravo
Copywriter
Motivante.com



PÁGINA 10
Sonia Navajo
Psicóloga Atípica



PÁGINA 15
Verónica de Íscar Alonso
Head of B2B & Affiliate Partnerships
Civitatís



PÁGINA 16
Juan Del Hoyo
CEO
Grupo AM



PÁGINA 17
Isabel Romero
Marketing Manager
Metricool



PÁGINA 20
Luis Rodríguez
Founder and director
Japonismo



PÁGINA 21
Rafael Soria
B2B Digital Sales & Mktg Director
Meliá Hotels International



PÁGINA 27
Rafa Villegas
Especialista en Social Ads
rafavillegas.es



PÁGINA 24
Christian Korwan
Fundador
Nomad Kapital



PÁGINA 23
Virginia González Rosado
Manager Business Development
Norwegian Cruise Line, NCL



PÁGINA 25
Antonio Mariscal
CEO
Booking Fax Technologies



Editorial



Nacho Puig - Sales Director Travel Marketing

El 2021 va a ser el año de descubrir destinos que se han regenerado tras un año sin turistas, de volver a disfrutar de hoteles casi nuevos, de navegar en cruceros impecables... de volver a enamorar a los clientes con viajes de ensueño, de vivir un viaje como antes.

Poco a poco llegará la tan ansiada recuperación y nos daremos cuenta que algunas cosas no habrán cambiado, otras un poco, y otras, como la forma de vender viajes, cambiarán irremediamente.

Aunque a algunos les cueste aceptarlo ya no será imprescindible una tienda física para generar confianza y ahora más que nunca el agente de viajes será la pieza clave, más que el producto, el precio ó la tecnología.

Pero no un agente como antes sino un nuevo agente de viajes al que nosotros llamamos el agente de viajes digital: un profesional que ofrece su servicio de asesoramiento adaptado a un cliente que está más digitalizado que nunca.

Estar al día de técnicas de marketing digital ó usar aplicaciones online que optimicen el trabajo como asesor de viajes serán imprescindibles en el día a día.

El CAVD21 es un congreso online orientado expresamente al agente de viajes digital.

Un evento de ponencias en directo durante 3 días, de 11 de la mañana a 6 de la tarde. Cada ponencia tendrá una duración de entre 30 a 45 minutos, donde podrás interactuar con los ponentes por medio de preguntas.

Una combinación de turismo y digitalización, con conferencias de profesionales de diferentes áreas del turismo hasta los mejores profesionales del mundo digital.

Un congreso gratuito que podrás ver en vivo y en directo si te inscribes en la propia página del congreso

Nos vemos en el CAVD21!



PÁGINA 27
Marcelino Pérez
Especialista en email marketing y Presedo Marketing



PÁGINA 26
Hugo Gómez Albadalejo
Itziar Tros
Agencia Friday



PÁGINA 27
Eladio Llamas Cereza
Formador en Mktg digital, social...
Red Castilla



PÁGINA 27
Carlos Viera
Digital Strategy for Business
Andalucía Lab



PÁGINA 27
Paloma García-Delgado
Consultora digital
Andalucía Lab



PÁGINA 13
Sara Pastor
Fundadora
Women in e_travel



Marc Vidal

Especialista en Transformación digital, Conferenciante y Divulgador Económico

19

ENERO

11:15 HRS

*Ponencia.-
Turismo y economía en la era post-covid*

Marc Vidal impartirá este webinar en directo con su particular visión de la economía y la transformación digital del turismo en el 2021.

Escuchar a Marc Vidal será sin duda uno de los grandes momentos del CAVD21.

M A R C V I D A L _

Pepe Díaz

*Fundador
Travel Marketing*



19

ENERO

12:00 HRS

Ponencia.- Cómo conseguir clientes en el mundo digital gracias a la comunidad Amamos Viajar

Muchos piensan que para conseguir los resultados de las grandes agencias online hay que contar con el mismo presupuesto que tienen las grandes agencias online.

Afortunadamente, esos muchos se equivocan.

Hoy en día y gracias al uso de las estrategias de marketing digital adecuadas, es posible conseguir un flujo predecible de clientes potenciales para tu negocio. Pero el problema que muchos agentes de viaje se encuentran es que desconocen las técnicas de marketing digital adecuadas y tienen miedo a no ser capaces de conseguir resultados.

En esta ponencia intentaremos quitarte ese miedo y enseñarte cómo puedes conseguir clientes en el mundo digital gracias a la comunidad Amamos Viajar.



Sierra Nevada,
Granada.



ACTÍVATE
intensamente

Aquí no vas a desafiar tus límites, vas a sentir que no los tienes.
Porque no es lo mismo vivir, que vivir **intensamente**.

Andalucía

La acción comienza en andalucia.org



Gorka Lerchundi y Antonio Jesús Reina

Turismo y Deporte de Andalucía



*Productos con firma. Ecoturismo en
Andalucía (Geoturismo, Astroturismo
y Ornitología)*

19
ENERO
13:30 HRS

*Turismo Cultural en Andalucía,
Patrimonio Mundial.*

20
ENERO
15:30 HRS

*Turismo Activo en Andalucía
(Cicloturismo, Turismo Equestre y
Turismo Multiaventura)*

21
ENERO
16:00 HRS

CAVD21



Martí Sarrate

Presidente
ACAVE

19
ENERO
12:45 HRS

Ponencia.-
La industria turística en el mayor
reto de su historia

Martí Sarrate nos habla en esta ponencia, acerca de los retos a los que se enfrenta la industria turística tras el Covid19, que supondrán sin lugar a dudas, el mayor reto al que se ha enfrentado la industria en toda su historia.



Dídac Camps Salamero y Antonio Luis Fernández

Bedsonline



19
ENERO
15:00 HRS

Ponencia.-

"The Compass". La herramienta de
tendencias de mercado imprescindible
para el agente digital

"The Compass" es la nueva herramienta de tendencias de destinos y marketing de Bedsonline.

Diseñada para agentes de viajes digitales, "The Compass" aprovecha los datos de reservas en tiempo real para conocer las tendencias de destinos por país y región.

DESCUBRE, PLANIFICA, COMPARTE.

¿Te imaginas personalizar una comunicación a tu cliente con los destinos y hoteles más demandados en cada momento?
¡Sería acertar de pleno!

Dídac y Antonio, del equipo de ventas de Bedsonline nos harán una presentación de esta herramienta que está revolucionando la forma de vender del agente de viajes.

bedsonline



Sonia Navajo

Psicóloga Atípica

19
ENERO
16:00 HRS

*Ponencia.-
Menos mal que llegó
esta crisis para...*

Los agentes de viajes están inmersos en la mayor crisis de la historia, no se venden viajes, la preocupación es máxima.

Hay quien ha decidido pegarse “cabezazos” contra la pared y otros que ven en esta crisis un momento único para cambiar y mejorar como profesional.

Porque la venta de viajes llegará, y cuando llegue, hay que estar mejor preparado que nunca, la competencia será feroz.

Sonia es una atípica psicóloga que a través de su fuerza, experiencia, compromiso y sus propias vivencias te ayudará a convertir la ansiedad en una oportunidad.

Isra Bravo

*Copywriter
Motivante.com*



19
ENERO
17:00 HRS

*Ponencia.-
Que viajen antes de empezar el
viaje y aumentarás notablemente
las ventas.*

Isra Bravo es uno de los principales copywriting de habla hispana.

Su magia usando simplemente palabras, convencerán a cualquier cliente que reserve un viaje.

¿Cómo lo hace? ... pues con mucha profesionalidad, experiencia y algunos Tips que desvelará en esta ponencia.

Motivante.com
Copywriting para negocios atrevidos

**PATROCINADORES
DEL CONGRESO**

Andalucía
civitatis



NORWEGIAN
CRUISE LINE



2º CONGRESO AGENTE DE VIAJES DIGITAL

Sara Pastor

Fundadora

Women in e_travel



19

ENERO

18:00 HRS

Ponencia.-

¿Cómo afectará la eliminación de las cookies de terceros en el engagement con los viajeros?

Google vuelve poner en jaque a los expertos en marketing digital, según la compañía ha puesto fecha en su objetivo de eliminar de Google Chrome las cookies de terceros.

Las cookies de terceros son las que un tercer dominio, ajeno a la web que está visitando el usuario, envía al dispositivo desde que se está conectando a Internet.

Sirve básicamente para rastrear el usuario que navega para ofrecerle publicidad personalizada.

Sara Pastor, experta en datos nos explica en esta ponencia que supondrá en la interacción con el consumidor de viajes.



¿Recuerdas tu primera vez?

¿Tu primer vuelo en avión? ¿Tu primer atardecer en la playa? ¿Tu primer viaje al extranjero? ¿Y a tus primeros clientes como agente de viaje?

En 2021 seguiremos a tu lado llenando los viajes de primeras veces.

civitatis Agencias

civitatis.com/agencias



Verónica de Íscar

*Head of B2B and Affiliate Partnerships
Civitatis.com*

20

ENERO

11:15 HRS

civitatis

*Ponencia.-
Aprendiendo a vender
experiencias únicas*

Civitatis es la compañía líder en distribución online de actividades, excursiones y visitas guiadas en español en los principales destinos turísticos del mundo.

Verónica nos explicará un secreto a voces: cómo ofreciendo una experiencia en destino convencerás que un cliente te reserve un viaje a ti y no a la competencia.

Si te pierdes esta ponencia, luego no te quejes de que no vendes ;)

Juan del Hoyo

CEO
Grupo AM



20
ENERO
13:00 HRS

*Ponencia.-
La omnicanalidad: como una oficina
física ayuda a la estrategia digital*

Juan es un reconocido profesional del turismo, CEO de Grupo Azul Marino, empresa con más de 40 años de historia, han sabido adaptarse perfectamente a cada tiempo.

Cuentan con red de agencias de viaje.

Nadie como él para explicar porqué es ganadora una estrategia digital en la venta de viajes si tienes tienda física.

azul marino
viajes

Isabel Romero

Marketing Manager
Metricool



20
ENERO
16:00 HRS.

*Ponencia:
Los 5 datos que lo dicen todo en
una estrategia de marketing digital*

No hay dudas a esta altura que contar con métricas en tu negocio es clave, pero ¿Cuáles son las más importantes? si hablamos de redes sociales.

En esta ponencia aprenderás de la mano de Isabel a identificar las 5 más importantes.

 **Metricool**

PROGRAMA DEL CONGRESO

19

ENERO

11:15 HRS

Marc Vidal

TURISMO Y ECONOMÍA
EN LA ERA POST-COVID

19

ENERO

12:00 HRS

Pepe Díaz

CÓMO CONSEGUIR
CLIENTES EN EL MUNDO
DIGITAL GRACIAS A LA
COMUNIDAD AMAMOS
VIAJAR

20

ENERO

15:30 HRS

Antonio J. Reina

TURISMO CULTURAL
EN ANDALUCÍA,
PATRIMONIO MUNDIAL

20

ENERO

16:00 HRS

Isabel Romero

LOS 5 DATOS QUE
LO DICEN TODO EN
UNA ESTRATEGIA DE
MARKETING DIGITAL

19

ENERO

12:45 HRS

Martí Sarrate

LA INDUSTRIA
TURÍSTICA EN EL
MAYOR RETO DE SU
HISTORIA

19

ENERO

13:30 HRS

**Gorka Lerchundi
y Antonio J. Reina**

PRODUCTOS CON
FIRMA. ECOTURISMO EN
ANDALUCÍA (GEOTURISMO,
ASTROTURISMO Y
ORNITOLOGÍA)

20

ENERO

17:00 HRS

Luis Rodríguez

JAPONISMO, DEL
CONTENIDO DE VALOR
A LA VENTA DE VIAJES

20

ENERO

18:00 HRS

Rafael Soria

MELIÁ PRO APUESTA
POR LOS AGENTES DE
VIAJES DIGITALES

19

ENERO

15:00 HRS

**Dídac Camps y
Antonio L. Fernández**

“THE COMPASS”.
LA HERRAMIENTA DE
TENDENCIAS DE MERCADO
IMPRESINDIBLE PARA EL
AGENTE DIGITAL

19

ENERO

16:00 HRS

Sonia Navajo

MENOS MAL QUE LLEGÓ
ESTA CRISIS PARA...

21

ENERO

11:15 HRS

Rafa Villegas

CREANDO TU PRIMERA
CAMPAÑA DE PUBLICIDAD
EN FACEBOOK E
INSTAGRAM

21

ENERO

12:00 HRS

Virginia González

NCL, LA INNOVACIÓN
EN CRUCEROS
QUE MEJORA LA
EXPERIENCIA DEL
CLIENTE

19

ENERO

17:00 HRS

Isra Bravo

QUE VIAJEN ANTES DE
EMPEZAR EL VIAJE Y
AUMENTARÁS
NOTABLEMENTE
LAS VENTAS

19

ENERO

18:00 HRS

Sara Pastor

¿CÓMO AFECTARÁ LA
ELIMINACIÓN DE LAS
COOKIES DE TERCEROS EN
EL ENGAGEMENT CON LOS
VIAJEROS?

21

ENERO

13:00 HRS

Christian Korwan

“FUCK YOU
REINVENCIÓN ...
LO QUE QUIERO ES
ADAPTAR MI NEGOCIO”

21

ENERO

15:00 HRS

Antonio Mariscal

COMO SALIR DE
LA CAVERNA
DIGITALAGENTEMENTE

20

ENERO

11:15 HRS

Verónica de Iscar

APRENDIENDO A
VENDER EXPERIENCIAS
ÚNICAS

20

ENERO

12:00 HRS

Carlos Viera

PUBLICIDAD EN VIDEO
CON YOUTUBE ADS

21

ENERO

16:00 HRS

Marcelino Pérez

EMAIL EN LA ESTRATEGIA
DE MARKETING DIGITAL,
FUNDAMENTOS Y
PLATAFORMAS

21

ENERO

16:00 HRS

Antonio J. Reina

TURISMO ACTIVO EN
ANDALUCÍA (CICLOTURISMO,
TURISMO ECUESTRE Y
TURISMO MULTIAVENTURA)

20

ENERO

13:00 HRS

Juan del Hoyo

LA OMNICANALIDAD:
COMO UNA OFICINA
FÍSICA AYUDA A LA
ESTRATEGIA DIGITAL

20

ENERO

15:00 HRS

Paloma García Delgado

GOOGLE MY BUSINESS:
SEO PARA TU NEGOCIO
LOCAL

21

ENERO

17:00 HRS

**Hugo Gómez Albadalejo
e Itziar Tros**

6 CLAVES DE INSTAGRAM
EN TU ESTRATEGIA DE
VENTA DE VIAJE

21

ENERO

18:00 HRS

Eladio Llamas

CONFIGURANDO EL
WHATSAPP BUSINESS
EN TU NEGOCIO

Luis Rodriguez

Founder and director en Japonismo and ex-Gogler



20
ENERO
17:00 HRS

*Ponencia:
Japonismo, del contenido de valor
a la venta de viajes*

Japonismo es el resultado de la pasión por Japón de Luis y Laura.

Nació en enero de 2006 y pronto se ha convirtió en la web más leída sobre Japón en español, con miles de seguidores en redes sociales.

Hace unos años dieron el paso a vender viajes.

Luis nos ofrecerá un charla de los motivos que le llevaron a dar este salto con un gran éxito.



Rafael Soria

*Global B2B Digital Sales & Marketing Director
Meliá Hotels International*

20
ENERO
18:00 HRS

*Ponencia:
Meliá Pro apuesta por los
agentes de viajes digitales*

“Sin lugar a duda Meliá Hotels International es una de las cadenas hoteleras que más valoran el canal de venta minorista.

A diferencia de otras cadenas hoteleras, obsesionados con llegar al cliente final para luego depender de booking.com, apuestan por los agentes de viajes .

Lo han tenido claro desde el principio y les va francamente bien, ahora refuerzan su apuesta por el agente de viajes digital.

En esta ponencia conocerás de primera mano las ventajas de adherirse al programa Meliá Pro, un programa exclusivo para agentes con infinitudes de ventajas como obtener comisiones instantáneas, contar con la mejor tarifa garantizada y acceder a disponibilidad inmediata en sus hoteles”



LA MEJOR VENTA
DE NCL

30% DE
DESCUENTO
TODOS LOS CRUCEROS*



MEJORA TUS VACACIONES POR 99€ P.P.*

RECIBE **TODOS**
LOS PAQUETES

BARRA LIBRE • RESTAURANTES DE ESPECIALIDADES
EXCURSIONES • WIFI • PASAJEROS EXTRA



MONTENEGRO, GRECIA, CROACIA

DESDE VENECIA
NORWEGIAN DAWN • 7 DÍAS • 2 DE MAY - 7 DE NOV DE 2021

Desde solo **804€** P.P.*



CAPITALES BÁLTICAS

DESDE COPENHAGUE
NORWEGIAN ESCAPE • 9 DÍAS • 28 DE MAY - 1 DE OCT DE 2021

Desde solo **1.218€** P.P.*



**NCL'S
PEACE OF MIND™**
NAVEGAR CON SEGURIDAD | RESERVAR CON FLEXIBILIDAD

NUESTRO COMPROMISO

Disfruta de total tranquilidad al reservar con Norwegian Cruise Line. ¿Tus clientes han cambiado de planes? No hay ningún problema. ¿Quieren usar su crédito para realizar un crucero futuro el año que viene? ¿O incluso al año siguiente? Nos parece perfecto. Cuando quieran hacerlo, nosotros estaremos aquí para darles la bienvenida de nuevo a bordo.

Cancela hasta 15 días antes.

Para los cruceros hasta octubre de 2021, cancela hasta 15 días antes de la fecha de inicio de las vacaciones y tus clientes obtendrán un crédito para un crucero futuro. Crédito de un 100% para realizar un crucero futuro.

Disfruta de la flexibilidad de usar el crédito del 100% para realizar un crucero futuro para viajar hasta diciembre de 2022.



21
ENERO
12:00 HRS

Virginia González

*Manager Business Development
Norwegian Cruise Line, NCL*

Ponencia:

*NCL la innovación en cruceros
que mejora la experiencia
del cliente*

Norwegian Cruise Line es una naviera especial.

Lo dicen sus miles de clientes que repiten cada año un crucero a bordo de sus barcos.

Su estilo único freestyle a bordo se impone cada vez en el sector de los cruceros.

Virginia González nos desvelará los planes de la naviera en el 2021 tras la pandemia.

No te pierdas esta ponencia!!



NORWEGIAN
CRUISE LINE



* La promoción "Mejor Venta de NCL" se aplica a nuevas reservas efectuadas entre el 05 de enero al 09 de marzo de 2021. Los términos y condiciones detallados se pueden encontrar en ncl.com. El precio más bajo disponible por persona para la respectiva categoría se basa en ocupación doble. Los precios están sujetos a disponibilidad, se establecen según la capacidad, se pueden retirar en cualquier momento y únicamente son válidos para nuevas reservas (FIT). Se aplican términos y condiciones, consulta ncl.com para conocer más detalles. Para más información sobre Peace of Mind consulta nuestra página web ncl.com. Contacto de ventas y marketing para Europa Continental: NCL (Bahamas) Ltd., Kreuzberger Ring 68, 65205 Wiesbaden, Alemania. ©2021 NCL Corporation Ltd. Registro de barcos: Bahamas y EE. UU. 7537.1.21

Christian Korwan

*Fundador
Nomad Kapital*



21

ENERO

13:00 HRS

Ponencia:

*"fuck you reinención ... lo que
quiero es adaptar mi negocio"*

Siempre que llega una crisis se habla mucho de reinventarse profesionalmente, pero ... ¿y si no quiero reinventarme? ¿y si yo quiero seguir siendo lo que soy?

En ese caso, y siempre que siga existiendo mercado para ofrecer tus productos y servicios, sólo te queda adoptar la estrategia del camaleón: adaptarte.

Christian sabe mucho de camaleones. Bueno no. En realidad, cómo buen emprendedor con muchos éxitos y no menos fracasos a sus espaldas, sabe mucho de negocios y de cómo aprovechar las crisis para adaptarlos y salir victorioso a pesar de la tormenta.

Escuchar su historia de motivación y superación seguro que te ayuda a afrontar la adaptación de tu agencia de viajes al nuevo entorno digital con un espíritu positivo.

**NOMAD
KAPITAL**



21

ENERO

15:00 HRS

Antonio Mariscal

*CEO
Bookingfax Technologies*

Ponencia:

*Como salir de la caverna
digital (AGENTEmente)*

Antonio, profesional del turismo de reconocido prestigio, nos presenta su ultimo proyecto.

Ya os anticipamos que te sorprenderá!

bookingfax
technologies marketing & travel

CAVD21

CAVD21

Hugo Gómez Albadalejo e Itziar Tros

Agencia Friday

Ponencia:
6 claves de Instagram
en tu estrategia de venta de viaje

Saca el máximo provecho de las posibilidades de una red social líder en los jóvenes y no tan jóvenes.

Itziar y Hugo, especialistas en estrategias en redes sociales en Agencia Friday nos ofrecen 6 claves que debes conocer antes de liarla parda.

Friday



21
ENERO
17:00 HRS



Carlos Viera
Digital Strategy for Business Andalucía Lab

*Taller.- Publicidad en
video con Youtube Ads*

20
ENERO
12:00 HRS



Paloma Garcia-Delgado
Consultora digital Andalucía Lab

*Taller.- Google My Business:
SEO para tu negocio local*

20
ENERO
15:00 HRS



Rafa Villegas
Especialista en Social Ads en rafavillegas.es

*Taller.- Creando tu 1ª campaña de
publicidad en Facebook e Instagram*

21
ENERO
11:15 HRS



Marcelino Pérez
Especialista en email marketing y pub. programática

*Taller.- Email en la estrategia de
marketing digital y plataformas*

21
ENERO
16:00 HRS



Eladio Llamas
Formador en marketing digital y social media

*Taller.- Configurando Whatsapp
Business en tu negocio digital*

21
ENERO
18:00 HRS



EVENTO ORGANIZADO POR

