

# sóloagentes

EDICIÓN JUNIO 2022 - GRUPOS DE GESTIÓN Y FRANQUICIAS

EMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES

*Especial*

*Grupos de Gestión  
y Franquicias  
para agencias de viajes*



# Contenidos

Página  
04



Página  
08



Página  
12



Página  
16



Página  
20



Página  
24



Página  
28



Página  
31



# Editorial

Carlos Garrido - Presidente de CEAV

## El sector necesita el apoyo de las administraciones, que aligere la presión y las cargas inasumibles, que están asfixiando a las agencias de viaje.

**A**ctualmente, el turismo nacional se está recuperando a un ritmo considerable. Sin embargo, la recuperación de las agencias de viajes está siendo más lenta, ya que somos más dependientes del turismo emisor, el MICE y el Business Travel. Pese a ello, el sector de las agencias ya se encuentra inmerso en una progresiva mejora. En los próximos años, superada la actual coyuntura económica, aspira a recuperar su tasa de crecimiento previo a la pandemia. Para 2022, las estimaciones se presentan mejores y se está trabajando con un escenario en el que el conjunto de la actividad se situaría en torno al 65% de los valores del 2019. Este escenario contempla la paulatina recuperación de los viajes internacionales a partir del segundo trimestre del año y será gradual, marcada tanto por la reapertura de mercados internacionales, como por la flexibilización de las políticas de viajes de las grandes empresas. En cuanto al turismo emisor, arroja cifras que nos hacen ser optimistas y pensar que podemos tener una temporada decente este año después de dos años sin apenas ventas. Aun así, hay que dejar muy claro que esta crisis de la que empezamos a salir es coyuntural y las agencias se recuperarán en cuanto desaparezcan las

restricciones de movilidad a nivel regional, nacional e internacional. Sin embargo, y debido a que las agencias vamos a tener una recuperación más lenta y progresiva, es importante hacer un esfuerzo durante los próximos meses mientras el turismo vuelve a la normalidad. Existen muchas agencias de viajes absolutamente viables y consolidadas que podrían cerrar a causa de la pandemia y por la insuficiencia de las medidas que pretenden ayudar a afrontar los desafíos específicos que les afectan. La desaparición de las agencias imposibilitaría la regeneración rápida de la oferta turística ahora que la demanda se está reactivando. El sector necesita el apoyo de las

administraciones que aligere la presión y las cargas inasumibles que están asfixiando a las agencias de viajes a corto plazo, y que aborde diversas cuestiones. La primera es que las agencias siguen necesitando ayudas directas para rescatar su delicada situación financiera, del mismo modo que se ha previsto en otros sectores y en otros países europeos. Igualmente, necesitan que terminen de llegar las ayudas que ya han sido aprobadas, ya que el retraso en el reparto de los fondos puede resultar muy perjudicial.

Asimismo, requerimos que los créditos no comprometidos en el ejercicio 2021 correspondientes al Real Decreto-Ley 5/2021 sean nuevamente transferidos a las Comunidades Autónomas de acuerdo con su inejecución, para llevar a cabo una nueva convocatoria. También resultan cruciales otras medidas de apoyo como la revisión y flexibilización de determinadas obligaciones fiscales, incentivos fiscales para fomentar la demanda y facilitación de créditos específicos para el sector turístico, entre otros. Finalmente, es importante que se prolonguen los plazos para poder adaptar la amortización de los préstamos cuando vuelva la actividad profesional a unos niveles como los anteriores a la pandemia, homogeneizar las medidas tomadas por las diferentes Comunidades Autónomas, aumentar la coordinación de la Unión Europea y promocionar España como destino seguro. En definitiva, desde CEAV creemos firmemente que el esfuerzo conjunto con los decisores públicos es más importante que nunca en la grave situación internacional, económica y sanitaria que atravesamos. **Solo si trabajamos de la mano, seremos capaces de salir de la crisis.**



**Cómo Agente de Viajes, ¿Cueces o enriqueces?**

Incrementa tus ventas con nuestro Programa de Crecimiento Personal, Coaching Directivo y Liderazgo Turístico.

Desarrollo Personal · Coaching Ejecutivo · Neuroventas · Técnicas de Comunicación · Estrategia Turística · Métodos de Negociación · Equipos de Alto Rendimiento · Aprendizaje Acelerado.



## AVASA Travel Group, 40 años trabajando para llegar siempre más lejos.

AVASA Travel Group es un grupo de venta integrado (grupo empresarial, de gestión y de compras) que cuenta con más de 150 agencias de viajes asociadas, cerca de 250 puntos de venta y más de 200 partners de negocio.

Fundado en 1980 desde entonces AVASA ha pasado por diferentes etapas y ha evolucionado para adaptarse a las necesidades de un sector en constante cambio, hasta llegar a ser hoy uno de los principales grupos empresariales del sector de viajes con más de 40 años de historia.

Desde sus inicios, los principales objetivos de AVASA Travel Group han sido los de sumar sinergias, mejorar la productividad y la rentabilidad de las agencias asociadas y dar el mejor servicio a las agencias que forman parte del grupo, se trata de llevar a las agencias “Siempre más lejos”, como reza su lema. En este sentido, el grupo AVASA ha trabajado siempre defendiendo los



intereses de sus agencias y ha destacado por ser el primer grupo mixto, con igual presencia de agencias especializadas en turismo vacacional y en viajes corporativos.

### Misión y objetivos

AVASA define su misión como la de conseguir que sus agencias asociadas funcionen más y mejor, para eso en el grupo se trabaja siguiendo unos objetivos concretos. Por un lado apuestan por la diferenciación, innovando con productos exclusivos que marcan la diferencia creados en exclusiva para las agencias asociadas. Otro de los objetivos principales es la comunicación.

Desde el grupo se planifican y ponen en marcha continuamente acciones de marketing y comunicación para los asociados. Por último, se trabaja también con el objetivo de la integración, agrupando los diferentes sistemas de gestión de nuestras agencias y desarrollando herramientas para mejorar su rendimiento.

En AVASA Travel Group la comunicación con las agencias es continua, para poder dar respuesta a sus necesidades y ofrecerles asesoramiento y soluciones en sus diferentes áreas de negocio, como marketing, reservas, tecnología, negociación y formación, para que estas sean capaces de mejorar sus resultados, incrementar sus ventas y aumentar su rendimiento.



## Más rentabilidad y más productividad, los beneficios de ser de AVASA.

Formar parte de un grupo de gestión como AVASA Travel Group es la mejor forma de beneficiarse de las ventajas que tiene el hecho de contar con una sólida estructura de apoyo, el acceso a las últimas tecnologías y herramientas, así como la experiencia de un grupo con más de 40 años trabajando y liderando el sector.

En este sentido, además de este tipo de ventajas, formar parte del grupo AVASA permite a las agencias mejorar también su gestión diaria, su relación con los clientes y sus cifras de negocio.

Así, gracias al hecho de ser parte de AVASA, las agencias asociadas registran un incremento de hasta un 1,5% de la rentabilidad, ya que se ponen en marcha estrategias comunes que ya han sido probadas con éxito. Además, el uso de nuevas tecnologías y herramientas exclusivas ayuda también a incrementar hasta un 5% la productividad de estas empresas.

Otro de los beneficios de ser de AVASA Travel Group es el acceso a tarifas especiales ya que AVASA cuenta con varios motores de reserva especializados, AVASA&Go, AVASA&Fly y AVASA&Cruises. Además, gracias a las negociaciones constantes con los principales proveedores del sector, las agencias de AVASA pueden ofrecer a sus clientes las mejores condiciones del mercado.

A todas estas ventajas hay que añadir el hecho que desde AVASA se ofrece formación continua tanto para directivos como para empleados de sus agencias para que estén al día tanto del funcionamiento de las herramientas y utilidades propias como de las últimas novedades del sector.



AVASA Travel Group trabaja para ofrecer soluciones a sus agencias asociadas agrupadas en cinco grandes bloques que resumen los principales servicios que desde el grupo se ponen a disposición de las agencias de viajes. Así AVASA pone al alcance de sus asociados diferentes herramientas y servicios en las áreas de booking, marketing, tecnología, partners o formación, entre otros.

**Avasa Booking** es el departamento de reservas del grupo de gestión que trabaja para facilitar el día a día de todas las agencias asociadas. En este departamento se negocian tarifas especiales y exclusivas con los diferentes proveedores, para ponerlas a disposición de las agencias a través de las tres centrales de reservas: AVASA&Go, AVASA&Fly y AVASA&Cruises. Además, el departamento de reservas ofrece un servicio 365/24 a través

de sus sistemas de autogestión RTS y el soporte de un agente disponible para resolver cualquier incidencia relacionada con reservas durante las 24 horas del día.

**Avasa Marketing** es el departamento que se encarga de diseñar planes de marketing y comunicación para ayudar a las agencias a captar, mantener y fidelizar a sus clientes. El área de Marketing, además, crea campañas de promoción de producto, diseña todos los elementos asociados como banners, pies de firma, artículos para el blog, posts para redes sociales, etc, que pone a disposición de las agencias y se encarga de la comunicación tanto interna (comunicados, gestión de la intranet) como externa.

**Avasa Tecnología** agrupa todas las soluciones tecnológicas que desde el grupo se ofrecen a las agencias para que estas puedan seguir

avanzando, creciendo e innovando. Es una área transversal que abarca desde las webs personalizables para las agencias a las herramientas de gestión diaria (calendario, cyberfirma, etc) o las aplicaciones para móvil.

**Avasa Partners** hace referencia las constantes negociaciones que en AVASA se llevan a cabo con los más de 200 partners y proveedores del grupo con el objetivo de ofrecer a las agencias las mejores condiciones del mercado y los productos más innovadores.

**Avasa Formación** engloba todas aquellas acciones formativas que se llevan a cabo desde AVASA con el objetivo de mantener al día a sus agencias asociadas y que incluye desde formaciones y webinars exclusivos, presentación y uso de las herramientas digitales, campañas de proveedores, o las últimas novedades en materia de legislación turística.



## Una profunda transformación digital.

AVASA Travel Group ha vivido estos dos últimos años un importante proceso de transformación digital que ha permitido al grupo adaptarse a la nueva realidad en la que se ha demostrado la importancia para las agencias de viajes de contar con una sólida presencia digital.

En este sentido desde AVASA se han puesto en marcha diferentes iniciativas enfocadas a mejorar la presencia digital de sus agencias, así como mejorar la gestión diaria mediante herramientas digitales que permiten mejorar la organización, la eficacia, la rapidez y la fiabilidad.

De este modo, se ha puesto a disposición de las agencias una nueva web personalizable a la que desde AVASA se dota de contenido de valor y un blog, donde AVASA comparte posts para ayudar a sus agencias a mejorar el posicionamiento. Además se ha mejorado el funcionamiento de la intranet, principal herramienta de trabajo diario y se han diseñado nuevas funcionalidades dentro de ella, como el calendario, los cuestionarios o la “wiki” que permite acceder de forma mucho más eficaz a la información.

También se han lanzado nuevas herramientas y se han reformulado otras, como los motores de reservas (AVASA&Go, AVASA&Fly o AVASA&Cruises), la cyberfirma o la exclusiva app Travel Book by AVASA, enfocada a los clientes finales de las agencias.



### Página web

Sitio web de las agencias, completamente personalizable de forma intuitiva y con un contenido básico que las agencias pueden modificar, ampliar o completar.



### El Blog de AVASA

Espacio dentro de la web de AVASA y de las agencias en el que se comparte contenido de valor para informar al cliente y mejorar el posicionamiento de la web.



### Travel Book by AVASA

Aplicación exclusiva para las agencias de AVASA con acceso a todos los documentos y la información necesaria de todas las fases de un viaje, desde los billetes a la información sobre destino.



### Intranet (cuestionarios, wiki, calendario)

Principal vía de comunicación entre AVASA y las agencias donde se encuentran las herramientas de gestión diaria como el calendario con las principales acciones, un buscador de contenido e información o el cuestionario para recabar información.



### Motores de reserva

Centrales de reserva específicas para vuelos, cruceros y trenes y hoteles (AVASA&Fly, AVASA&Cruises y AVASA&Go), con ofertas y productos exclusivos negociados con los principales proveedores del sector.



**“Quien no tiene presencia digital es como si no existiese”**

**Carlos López Bahillo,**  
director general de AVASA

## “En AVASA apostamos por la transformación digital para estar presentes en un mundo en constante cambio”

Carlos López Bahillo, director general de AVASA Travel Group ha liderado el grupo de gestión durante estos últimos años, marcados por la crisis sociosanitaria provocada por la pandemia de COVID19.

Cuando accedió al cargo López Bahillo, que cuenta con una amplia trayectoria profesional en el sector del turismo tanto en grandes empresas nacionales como internacionales, tenía como principales objetivos realizar un cambio en las estructuras ejecutivas de AVASA e iniciar la transformación digital del grupo. Cuatro años después, AVASA es uno de los principales grupos de gestión de nuestro país que destaca por su decidida apuesta por la digitalización.

“Si algo hemos aprendido de este periodo tan duro, es que quien no tiene presencia digital es como si no existiese” afirma López Bahillo. “Cuando llegó la pandemia y nos paralizó, al principio nos costó reaccionar y ponernos en marcha, pero entendimos que teníamos que hacer un esfuerzo y estar ahí para acompañar y ayudar a nuestras agencias para intentar paliar la situación en la medida de lo posible, por eso aprovechamos el impasse para agilizar el proceso de transformación digital”.

El director general del grupo considera que “en dos años hemos avanzado lo que en

una situación normal nos hubiese llevado diez, y eso ha hecho que estemos muy presentes en un mundo en constante cambio”.

El proceso de digitalización de AVASA Travel Group “ha supuesto numerosos cambios y mejoras, tanto en las herramientas de gestión como en cómo nos mostramos al exterior y es evidente que eso ha repercutido en nuestras agencias”.

“Hemos creado una nueva y mejorada web, también hemos renovado la intranet, que es la herramienta de trabajo diario de nuestros asociados, y hemos lanzado nuevas herramientas, aplicaciones y recursos digitales que han contribuido a mejorar el funcionamiento, el rendimiento y la productividad de nuestras agencias y continuamos trabajando para seguir mejorando día a día” explica.

“Actualmente tenemos comprobado que nuestras agencias pueden llegar a incrementar su rentabilidad hasta un 1,5%” añade López Bahillo. “Esto es posible gracias a los acuerdos comerciales con nuestros partners y proveedores, las diferentes campañas de marketing que llevamos a cabo de forma continuada y los rappels que el Grupo AVASA consigue y que se reparten de forma anual entre nuestras agencias”, concluye.

## Otras acciones de AVASA Travel Group

### Formaciones y encuentros presenciales

En AVASA se llevan a cabo encuentros presenciales como reuniones de zona, formaciones, presenciales, encuentros del CBTA (Club Business Travel by AVASA), el workshop de receptivos o la convención anual.

### Marketing offline

A pesar de la fuerte apuesta por el marketing digital desde AVASA se siguen manteniendo campañas y proyectos más tradicionales como las presentaciones en las televisiones, el calendario de sobremesa o el catálogo de pósters para las oficinas físicas de las agencias.

### Viaje gratis

En una clara apuesta por la fidelización de los clientes de las agencias del grupo, AVASA lleva a cabo una campaña mediante la cual se sortean dos viajes entre todas aquellas personas que han contratado un viaje en alguna de ellas.

## Nuestras agencias opinan

**José Más, director gerente de Transvía Mucho más que viajes**, una agencia de viajes valenciana con más de treinta años de experiencia en el sector y nueve oficinas repartidas por la Comunidad Valenciana, explica así su experiencia como parte de AVASA Travel Group. “La pertenencia de Transvía Viajes a AVASA Travel Group, siempre nos ha aportado una importante mejora en la rentabilidad de nuestras ventas, además de disponer en todo momento de las mejores herramientas tecnológicas necesarias tanto para las ventas como para nuestra división de viajes corporativos y business. **AVASA + Transvía Viajes = Rentabilidad, tecnología e innovación**”.

**Marta Goiri, CEO&Partner de Viajes Bontur** afirma que “AVASA Travel Group nos está ayudando en nuestro camino hacia la transformación digital: sus soluciones tecnológicas nos permiten diferenciarnos y ser competitivos, dedicando todo nuestro tiempo y esfuerzo a lo que más nos importa, nuestros clientes”. Creada en 1994 esta agencia cuenta con oficinas en Madrid y Barcelona y una reconocida experiencia en el diseño y organización de viajes a medida.

**Maribel Dosil, directora de Solid Viatges**, agencia ubicada en Barcelona y especializada en la gestión de viajes de empresa y grandes viajes con más de 25 años de experiencia en el sector y que forma parte del grupo AVASA desde hace años considera que “formar parte del grupo AVASA es una de las mejores decisiones que hayamos podido tomar en Solid Viatges”.

**Ricardo Ceratto, socio director de Marfa Travel** explica que “hemos pasado por más de un grupo de gestión y estamos muy contentos y orgullosos de habernos unido a AVASA Travel Group. Todo lo que ponen a nuestra disposición, como herramientas de todo tipo, información, soporte, formación, negociación con proveedores y un equipo humano excepcional suponen un valor añadido fundamental para nuestro negocio”. Esta agencia, ubicada en Madrid, tiene más de 20 años de experiencia en la organización de experiencias únicas tanto de vacaciones, como de convenciones o viajes de incentivo, eventos, y negocios.



## ¿QUIERES QUE TU AGENCIA DESPEGUE?

En AVASA Travel Group te acompañamos en este viaje para ayudarte a alcanzar todos tus objetivos en tu negocio. Descubre las ventajas exclusivas.

- ▶ **RENTABILIDAD +1,5%**
- ▶ **PRODUCTIVIDAD +5%**
- ▶ **DIGITALIZACIÓN**
- ▶ **TARIFAS ESPECIALES**
- ▶ **FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO**



[www.grupoavasa.com](http://www.grupoavasa.com)



**Dedícate a vender viajes, nosotros nos encargamos de todo lo demás.**

## ¿QUÉ OFRECE DIT GESTIÓN A SUS ASOCIADAS?



### Más de 1000 puntos de ventas.

Fomentamos la colaboración entre agencias creando sinergias y colaboraciones que puedan ayudarles a crear y comercializar productos propios entre las más de 1000 agencias de viajes asociadas al grupo, consiguiendo así que cada agencia de viajes no solamente venda más con nuestras herramientas y servicios, sino que además venda MEJOR.



### Más de 40 profesionales a tu servicio.

Disponemos de un equipo especializado en diferentes campos que te ayudarán y asesorarán ante cualquier necesidad. **A cada necesidad, una solución.**



### Intranet 3.0.

Una intranet propia y desarrollada en la casa de DIT Gestión, accesible desde cualquier dispositivo y multiusuario que te facilitará todos los accesos a todas las herramientas desde cualquier lugar y a cualquier hora. Tu agencia al completo siempre a un solo click. Toda la información en una nube de máxima seguridad.



### Acuerdo con más de 200 mayoristas especializadas:

Comisiones de primer nivel y máximos rápeles negociados por grupo y por punto de venta. Sobre-comisiones continuas.



### Multibuscador de mayoristas:

Búsqueda sencilla y superconectada por destinos, expedientes, clientes, noticias y tutoriales. Todo en uno y accesible para el agente de viajes.



## DITConta y DIT CRM, nuestros propios sistemas de contabilidad, facturación y CRM

### ¡Gratis para las agencias del grupo!

**Multiusuario, multi-oficina, multi-accesible y todo en la nube.**

**Un completo programa de administración y CRM que te ayudará a gestionar todas las ventas que realices de una forma clara, sencilla e intuitiva que incluye:**

✓ Calendario de salidas y llegadas del cliente.

✓ Calendario de cobros y pagos.

✓ Creación de Documentos en un solo click (CDVC, Información Precontractual, Rechazo de Seguro, LOPD, justificantes de pago, documentos de ventas, Bonos propios, etc.)

✓ Expedientes para ventas individuales y de grupos.

✓ Alertas para que no olvides nada con recordatorios en mail y en calendario.

✓ Envío de WhatsApp y Mail desde el propio programa.

✓ Control de pagos e ingresos.

✓ Control de beneficios.

✓ Envío de documentos para su firma digital.

✓ Área compartida con los clientes con acceso a toda su documentación.

✓ Gestión de Bonos y Reembolsos.

✓ Completo CRM de categorización de clientes totalmente personalizable.

✓ Completo análisis de ventas por meses, años, mayoristas o tipo de productos.

✓ Facturación en solo dos pasos.

✓ Facturación automática.

✓ Liquidación de IVA con ingresos y gastos.

✓ Modelo 347.

✓ Tesorería y caja diaria.

✓ Control de presupuestos y peticiones.

✓ Encuestas automatizadas, realiza una posventa de forma automática.

✓ Conciliación BSP.

✓ Facturación electrónica (en desarrollo)

✓ Sorteos y sistema de Puntos para tus clientes.

✓ Gestión contable con creación de asientos y exportación de archivos.

✓ Multiusuario incluido sin coste.

y además:

✓ Sistema gratuito de firma a distancia de contratos de viajes combinados, precontratos y denegación de seguros.

✓ Firma a distancia y biométrica.

✓ Sin límites de uso, todo incluido en la cuota.

✓ Sistema gratuito de control de horarios de entrada y salida de empleados.

✓ Post-it digitales para notas rápidas y envío de tareas a cada empleado. Que no se te olvide ningún post-it en la oficina.

✓ Completo sistema de estadísticas que te ayudará a controlar de un solo vistazo todos los datos importantes de tu agencia: Ventas por proveedor, por vendedor, por tipo de producto etc.

## Producto Propio y exclusivo para las agencias DIT.

Con **Haiku Travel** tendrás todo tipo de producto con precios y condiciones preferenciales y exclusivos que te ayudarán a ser más competitivo y a aumentar la rentabilidad de cada venta.

Además con personal propio que te ayudará a gestionar cada venta y a solventar cualquier incidencia que tus clientes puedan tener. Rapidez, rentabilidad y seguridad en cada una de tus ventas. 24\*7 de Asistencia.



### Haiku Coches

El más completo comparador de tarifas de coches de alquiler en cualquier destino. Busca y reserva de forma ágil y rápida.



### Haiku Hoteles

Completo comparador hotelero con 14 bancos de camas integrado que te ayudará a encontrar el mejor precio en un solo click. Mejores netos y rapeles.



### Haiku Seguros

Seguros creados en exclusiva para nuestras agencias para cubrir las principales necesidades al mejor precio del mercado. Rentabilidad mínima del 30% y la mejor respuesta ante cualquier posible incidencia.



### Haiku Vuela

Nuestro propio consolidador aéreo con tarifas negociadas de todo tipo. Galileo, Amadeus y NDC. Los fee más competitivos del mercado (2,5 € por billete) y pago por segmentos emitidos. Aumenta tu rentabilidad cobrando los fees que emites. Departamento de asistencia propio 24\*7 de asistencia.



### Haiku Renfe + Avio

Motor de trenes con tarifas negociadas y gestión propia. Sin gastos de emisión.



### Haiku Cruceros

Completo buscador de cruceros con tarifas negociadas y cupos con las principales navieras y salidas.



### Haiku Destinos

Más de 4000 paquetes de servicios terrestres negociados con receptivos locales en cualquier destino del mundo. La comodidad de trabajar con empresas y receptivos locales especializadas en destino de forma directa con la seguridad de nuestra mayorista propia. Las mejores tarifas con la seguridad de un gran grupo.



### Haiku Dinámico

Completo programa de creación de viajes personalizados con vuelos (incluidas aerolíneas LowCost), Bus, Tren, Ferry, Hoteles, actividades en destino, traslados, coches de alquiler y seguros. Todo de forma automática y personalizada. Creación de presupuestos con los datos y logos de tu agencia, recuperación y recotización de presupuestos en un solo click. Reserva todo el paquete en un solo paso. Documentación completa y ordenada de cada viaje. Departamento de asistencia propio.



### Otros Haiku

Haiku Caribe, Ferry + Hotel, Hotel + Actividades, Haiku Nieve, Haiku Disney, Haiku Tickets, Haiku Circuitos, Haiku Costas, etc. Todo con departamentos de asistencia y asesoramiento propio que te ayudarán ante cualquier necesidad.

## Una gran página web 100% personalizable.

Tu escaparate, más potente y más personalizado que nunca.

Diseñado por y para agencias de viajes, con los mejores desarrolladores.

Una web potente y a la última en tecnología no tiene que ser complicada de personalizar, que no te digan lo contrario.

Página Web propia con servidor, dominio único y hasta 10 cuentas de correo electrónico. Totalmente personalizable y con posibilidad de mejorar el posicionamiento SEO.

Producto propio donde tú eliges el margen de beneficios. Carga de producto propio de la agencia.

Venta directa al cliente final. Tienda Virtual (Market Place), Blog, Newsletter, Chat online, idiomas, ofertas, etc.

Departamento de soporte que te ayudará a gestionar la web de una manera fácil e intuitiva.

Tú decides cuanto tiempo le quieres dedicar, la página web siempre estará activa y actualizada.

## Otros departamentos propios de apoyo.

**Departamentos propios** de ayuda que te asesorarán ante cualquier necesidad. Siempre tendrás un teléfono al que llamar para temas relacionados con: Administración, Contabilidad, Asistencia a Agencias, Licencias, Marketing, Claves, Destinos, etc.

**Departamento Jurídico** incluido en tu cuota. Ante cualquier problema tendrás la mejor asistencia jurídica, fiscal y contable con los mejores profesionales expertos en nuestro sector.

**Webinars y cursos semanales en directo.** Cursos técnicos y por destinos solicitados cada semana por las asociadas. Trabajaremos para cubrir todas tus necesidades.

**Completo programa de formación** con vídeos y tutoriales actualizado semanalmente.

**Un equipo comercial** atento, cercano y disponible para todas sus asociadas.

**Formatrips, Famtrips e Interlines exclusivos** para nuestras agencias.



**Lander Arriaga**  
Director Comercial y de Marketing en DIT Gestión.

“Somos un grupo transparente que se deja la piel por cada una de sus agencias de viajes asociadas, algo de lo que estamos muy orgullosos.

Nuestro trabajo es facilitar y rentabilizar el día a día de las agencias de viajes con un enorme asesoramiento diario y una enorme inversión en la tecnología b2b y b2c.

Las grandes diferencias están en los pequeños detalles, lo tenemos claro y en ello seguiremos trabajando, por y para las agencias de viajes asociadas a DIT Gestión”

### Los agentes de viajes opinan acerca de DIT.

#### Susana Cruz

Me gustaría decir muchas cosas sobre DIT. Objetivamente y a nivel funcional, DIT Gestión ha puesto en mis manos todas las herramientas necesarias para hacer que mi agencia de viajes sea competitiva y dinámica. A nivel tecnológico su intranet pone a mi disposición toda la información actualizada, cursos, acuerdos y comisiones con todos los proveedores y además mayorista propia. Resolución de problemas, departamento jurídico, herramientas de contabilidad y una gran web que he podido personalizar a mi gusto y en la que se puede insertar producto propio. Todo ello arropado de grandes expertos, cada uno en su materia. Tras 20 años al frente de una agencia de viajes, es la primera vez que siento formar parte de un equipo, personas que me han dado el empujón cuando lo he necesitado, que ante mis miedos e incertidumbres, han estado ahí y han sido y son un gran apoyo. DIT, es mucho más que un grupo de gestión, es una familia que consigue unir, por primera vez en muchos años, las palabras “laboral” y “emocional” con un amplio significado.

#### DeCamino yole

Extraordinario Equipo, nuestra experiencia como agentes de viajes asesorados por este maravilloso grupo de gestión, ha sido más que satisfactoria. Agradecida por toda su ayuda siempre, en especial al sin igual Lander que no tiene horario fuera de oficina jamás y nos hace sentir seguros y en confianza cada vez que acudimos a su auxilio. Maravillosa toda la familia DIT!

#### Getxto Tours

Dicen que en los malos momentos se demuestra cómo es la gente. Solo puedo decirlos GRACIAS por todo el apoyo que nos habéis brindado durante la alerta sanitaria y cómo os involucráis en todo momento con todas y cada una de las agencias que formamos esta gran familia. El trabajo que estáis haciendo no está pagado. He pasado anteriormente por 3 grupos de gestión y es en DIT donde verdaderamente me he sentido arropada en todo momento. Seguid así!!! ESKERRIK ASKO

#### Cristina Díaz

Recomendado 100%. Llevo casi 7 años con este grupo de gestión, DITGESTION, y 29 años en el sector del turismo pero siempre trabajando para las grandes superficies. Ahora que soy agencia independiente, he de decir que hasta la fecha de hoy, siempre han estado al pie del cañón para lo bueno y para lo malo. En estos meses tan difíciles en los que estamos sufriendo tanto los grupos de gestión como las agencias de viajes, estamos más unidos que nunca. Gracias FAMILIA DIT por todo vuestro esfuerzo.

#### Abigail Pérez

Hay decisiones en la vida que son importantes; y cuando empiezas un proyecto de cierto calibre, hay que pensar las cosas dos veces. En nuestro caso hemos dado en el clavo con DIT. Después de mucho tiempo de madurar en cómo iba a ser la gestión de nuestro negocio; podemos decir desde nuestra agencia, que hemos podido cumplir nuestros objetivos al 100% en cuanto al nicho comercial. Las grandes empresas no son las que facturan más; son las que dan un buen servicio; ponen solución a los problemas y sobretodo no venden humo. Una empresa profesional; seria, y cercana.

#### Gloria Llobel Chacón

Estamos encantados en Viajes Global Online de pertenecer a este grupo. Gran equipo de profesionales y humano. Siempre contamos con su apoyo global para desarrollar nuestro trabajo e ir mejorando día a día, ya que están en la vanguardia del sector turístico en todos sus campos. Seguir así, que estamos muy contentos !!! Un abrazo, sin duda lo recomiendo.

#### Lourdes Moran

Llevo varios años en el grupo y siempre he recibido su ayuda y apoyo. Pero es en estos momentos tan complicados cuando veo el gran esfuerzo que están haciendo y cómo están luchando por todo el sector. Un diez.

#### Noemi Martín Peña

DIT Gestión te ofrece lo que otros no son capaces de ofrecer. Un trato inmejorable, ofertas increíbles en temporada alta, unos proveedores potentes y unas ganas de llenarte de ganas de seguir adelante impresionantes. Aun siendo novato/a en el mundo de las agencias, con ellos aprendes muchísimo ya que llevan años a sus espaldas en el sector. Y sin olvidar los seminarios que ofrecen que te enriquecen mucho más tanto como persona como profesional. Muchas gracias a DIT Gestión por todo! :)

#### Thomas Tamburin

Somos una agencia freelance que pertenece al grupo. Siempre que hemos necesitado ayuda han estado disponibles. Es un grupo en continua evolución que busca siempre mejorar sus herramientas de trabajo, y nosotros como agencias de viajes lo agradecemos. Creo que el factor humano es esencial para tener éxito en este sector, en mi opinión el gran éxito de DIT, se debe justamente por ese motivo. Es un grupo consolidado con un gran factor humano en el que destaca su empatía hacia el agente de viaje. Totalmente recomendable. 5 Estrellas merecidas. Si alguien necesita saber más sobre mi opinión, que me contacte.

#### David Miguel García Sanz

DIT Gestión es el grupo de Gestión de Agencias de Viajes más avanzado de España, sin lugar a dudas a nivel tecnológico. Además su equipo humano y su constante apoyo a sus asociados hacen de DIT Gestión la elección de preferencia para adherirse desde una agencia ya constituida, constituir una nueva o formar parte de sus agentes freelance.

#### Un mon de viatges

Tras muchos años en diversos grupos, encontramos nuestro grupo ideal, DIT Gestión, que no sólo nos ofrece condiciones, como hace cualquier grupo, sino que nos da herramientas para crecer, tanto profesional como personalmente. Es increíble el trabajo que hay hecho a nivel digital, tanto que muchas veces no llegamos ni a aprovechar todas las herramientas que tenemos a nuestra disposición. Además, el fuerte espíritu de tribu que se respira y transmite entre sus componentes, siempre te sientes arropado, apoyado y con un amplio abanico de opciones a tu disposición. Una empresa Kaizen, siempre en mejora constante, algo que nos encanta.

# DITGESTION

## Más que un grupo de gestión



Herramientas para tu día a día

Firma a distancia  
Control de horario  
Control de vacaciones



Página web personalizable de última generación



NUEVO motor de reservas RENFE + AVLO B2B/B2C



Motor dinámico HOTEL+ SEGURO B2B/B2C



Motor dinámico HOTEL + FERRY B2B/B2C



Motor de SEGUROS 30% COMISIÓN



Sistema contable DIT CONTA incluido de alta definición EXCLUSIVO



Departamento EXCLUSIVO grupos aéreos y servicios tierra, sin intermediaciones



CRM exclusivo y gratuito

## La OPINIÓN de agencias que forman esta GRAN FAMILIA nos avala

### Tras estos duros años TE MERECEs que se preocupen por ti



info@ditgestion.com

943 219 732

f DIT Gestión

@DITGestion



# AGENCIAS DE VIAJES INDEPENDIENTES

**Grupo GEA** es un grupo de gestión español con presencia internacional en Latinoamérica y Portugal con más de 25 años de experiencia. Su razón de ser es aumentar la rentabilidad de tu agencia, siempre aportando propuestas de valor para prestar el mejor servicio posible a tus clientes. Visión GEA: ser parte de este Grupo, donde proveedores, agencias y equipo humano de GEA forman una unidad que protege al agente de viajes en todo momento.

La transformación que venimos atravesando dentro del sector, y en particular en el ámbito de las agencias de viajes, requiere la mejor infraestructura digital. Pero también requiere la mayor fuente de productividad que existe: las personas. Incluso la tecnología depende del humano para funcionar y Grupo GEA es eso, un equipo especializado de profesionales, ofreciendo un continuo respaldo a tu negocio, con un doble objetivo: acompañarte y protegerte.

## Nuestros servicios: Despreocúpate, ¡está todo incluido!

Todos los servicios GEA, comunes para las asociadas al Grupo, se ofrecen de forma personalizada a cada agencia, adaptándose por completo a sus necesidades, a su tipología y formato. El equipo humano de Grupo GEA está a tu lado en cada momento para ofrecerte las mejores soluciones.

### Rentabilidad

La media de rapeles anual entre las agencias GEA en los años previos a la pandemia fue de 1,7 millones de €. Que Grupo GEA haya podido repartir rapeles a pesar de las dificultades que ha venido atravesando el sector es un claro ejemplo de que en GEA se trabaja por la protección y la mayor rentabilidad para las asociadas. Y hacerlo de forma transparente, demuestra que GEA es un Grupo al que le avala su solidez y trayectoria.

Por otro lado, Grupo GEA ofrece a sus asociadas acuerdos comerciales de primer nivel y, lo más importante, con exclusividad para agencias GEA, con mayores incentivos y extra-incentivos. A esto se suman las campañas de bonificación de cuotas, la rentabilidad que ofrece el sistema de wallets (con hasta un 1% de devolución), o la competitividad que ofrecen los acuerdos con BBVA de Consumer Finance y la visa GEA, lo que proporciona un mayor beneficio a las agencias del Grupo.

### Formación

Grupo GEA enfoca parte de sus servicios a la formación. El Grupo considera que solo así, proporcionando en todo momento la mejor información y promoviendo un aprendizaje continuo, el agente de viajes estará más protegido y adaptado a los continuos cambios que presenta el sector. Por este motivo, GEA ofrece a sus agencias una oferta continuada que incluye:

- Webinars e informes actualizados, a cargo de las asesorías fiscal y jurídica del grupo.
- Webinars comerciales con los principales partners y proveedores.
- Formaciones específicas a cargo de los mejores profesionales externos.
- Convenciones y reuniones zonales presenciales.

### Viajes educativos (Fam Trips) a lo largo de todo el año.

**Plataforma de formación online**, GEA Academy, abordando diversas materias que harán más fácil el día a día de tu agencia.

**Material audiovisual producido por GEA TRAVEL MEDIA**, la productora audiovisual de Grupo GEA.

**Tutoriales** en diversos formatos a propósito de las últimas herramientas tecnológicas.

**Herramientas y tecnología** Asociándote a Grupo GEA, también tienes a tu disposición las mejores herramientas del mercado. La tecnología que ofrece Grupo GEA, respaldada por el mejor apoyo humano, te hará más fácil la transformación digital. Algunas de estas herramientas son:

**CRM:** la mejor plataforma tecnológica para gestionar toda la información de tus clientes de una manera rápida, eficaz, ecológica y eficiente para ti y tu negocio. Importa contactos desde tus bases de datos y comienza



a segmentar, etiquetar, organizar y personalizar la atención y tus productos a cada tipo de cliente.

Además, el CRM de Grupo GEA incluye una nueva funcionalidad: un botón con el que incluir un vídeo desde View Travel a una propuesta de viaje de forma automatizada. ¡Sorprende a tus clientes!

**Paquete Ofimática:** con asistencia remota y personalizada, que incluye un amplio abanico de aplicaciones para gestionar toda la actividad de tu agencia de viajes.

**Consolidador aéreo propio:** Mundigea Vuelos es un consolidador exclusivo que dota a las asociadas GEA de nuevos medios tecnológicos como Lleego, una poderosa herramienta que, en base a su potente algoritmo y a su API, permite conocer en tiempo real la disponibilidad de plazas de cada vuelo, conectar a las aerolíneas con las agencias y facilitar con ello la mejor gestión de reservas. También cuenta con el uso del NDC de Iberia y de Lufthansa.

**App FREE&GO:** comunícate con tu cliente a través de esta App disponible para iOS y Android. Ofrece una nube donde el viajero tenga toda la información y documentación necesaria.

**¡Gestiona en cualquier momento las necesidades de tu cliente gracias a esta App exclusiva de Grupo GEA!**

**Mundigea Buscadores:** plataforma B2B2C que permite a tu agencia tener un escaparate personalizado para sus clientes con todos los productos de Veturis, en el que además puedes añadir tus propios productos. Totalmente personalizable con la imagen de la agencia, es una forma de fidelizar clientes, de ofrecer un espacio de compra online en tu página web y de tener una mayor visibilidad en internet.

### Consultorías

Grupo GEA ofrece a sus asociadas varias asesorías, con profesionales de amplia trayectoria en el sector, con las que proteger a sus agencias a través del conocimiento especializado y la información actualizada. Por supuesto, estos servicios están incluidos en la cuota:

**Asesoría jurídica**, Bufete CUBERO. Con más de 35 años de experiencia, este bufete especializado en el sector es la asesoría jurídica del Grupo desde 2001 y se encuentra a disposición de GEA y sus agencias para cualquier tipo de gestión. El principal servicio que se presta es una atención exclusiva para la resolución de cualquier conflicto. Siempre al día de cualquier actualización a nivel jurídico, CUBERO es una garantía legal para las agencias GEA.

**Asesoría fiscal**, FINANTUR. Con experiencia y gran conocimiento en el ámbito de los viajes. Ofrecen a las asociadas de Grupo GEA webinars y talleres para mejorar su rentabilidad y protección ante la Administración. Además, cuenta con colaboradores expertos en el ámbito jurídico-turístico, así como en el área mercantil, para poder ofrecer las mejores posibilidades a tu negocio.

El Grupo, además, ofrece los **servicios de su asesoría informática**, NEOTECNIA, que proporciona sin coste añadido un servicio telemático de atención informática personalizada (configuración de cuentas de correo, instalación de programas, ciberseguridad...). Así mismo, soluciones premium con precios especiales y exclusivos para las asociadas: creación de páginas webs con integración de todas las herramientas GEA para mayor comodidad y agilidad en tus trámites.



### Acuerdos comerciales

Grupo GEA garantiza acuerdos comerciales de primer nivel en todos los segmentos de venta, tanto a nivel de rentabilidad directa (comisiones) como por incentivos de rappel, y una amplia gama de acuerdos con proveedores especializados en servicios complementarios a una reserva principal.

Además, la oferta de productos que las agencias asociadas han desarrollado en su mercado local, fruto de su trayectoria, permite a los asociados facilitar a los clientes una diferenciación. Esta amplia gama de negociaciones se complementa con la oferta de tarifas especiales de tour operación o étnicas facilitadas por medio del consolidador aéreo y por una constante proyección de campañas especiales orientadas a la rentabilidad y la competitividad adicional.

Por supuesto, en colaboración con los más diversos proveedores y que incluyen la venta de cruceros, grupos de estudiantes y adultos, puentes y escapadas, la venta anticipada de Semana Santa y verano y ofertas a lo largo de todo el año.

### Delegados zonales

Si bien las últimas herramientas tecnológicas facilitan en gran medida el día a día de las agencias de viajes, el trato humano sigue siendo insustituible e indispensable.

Grupo GEA va un paso más allá y, además del trato que brindan sus asesorías personalizadas y los distintos profesionales que integran cada una de las áreas de este grupo de gestión, cada agencia cuenta con un delegado de zona a su disposición.

Dispuestos siempre a ofrecer un trato personalizado y el mejor acompañamiento posible.

Los delegados constituyen un canal de comunicación directa que proporciona de forma cercana soluciones adaptadas a las particularidades de cada agencia y casuística, así como atención a las singularidades de cada región.

En definitiva, los delegados refuerzan ese trato humano del que nunca se debe prescindir, alguien a quien acudir, en torno a quien construir una valiosa relación de confianza, entre Grupo GEA y sus agencias asociadas.

### Fam trips

Este tipo de actividades son fundamentales, en varios sentidos. Primero, porque el agente de viajes conoce el destino y todas sus posibilidades en persona, lo que mejora el trato con el cliente y las posibilidades de venta.

Además, estos viajes educativos son una oportunidad para interactuar con los distintos integrantes del Grupo: proveedores, personal de GEA y otros agentes asociados.

Solo en el mes de mayo de 2022 Grupo GEA organizó 5 fam trips: Punta Cana, Nantes, Cancún, Palermo y Turquía-Grecia.

Los fam trips deben entenderse como una buena relación con los proveedores del Grupo, quienes apuestan más que nunca por las agencias de viajes y por GEA.

## ES LA HORA DE LA RENTABILIDAD

## ¿Quieres ofrecer FINANCIACIÓN EXCLUSIVA a tus clientes?

### Financiación

Las agencias GEA disponen de un acuerdo global con la entidad BBVA y sus filiales de financiación y crédito.

Este convenio facilita a las agencias la gestión directa de sus relaciones con BBVA a nivel de banca comercial: cuentas corrientes, tarjetas de empresa, transferencias sin coste, TPV en condiciones ventajosas, pagos a proveedores en el extranjero, oferta de financiación y préstamos, avales, seguros, etc.

Adicionalmente, los acuerdos con BBVA Card permiten ofrecer a los clientes y viajeros una tarjeta VISA, personalizada GEA, con ventajas exclusivas para sus titulares que compren en las agencias asociadas al grupo, con descuento del 2% de todas sus compras.

Más la opción de financiación de hasta en 6 meses o de viajes hasta en 12 meses, igualmente en condiciones ventajosas.

**Accede aquí a información extra sobre la App FREE&GO**





## Sara Fernández, directora general de Grupo GEA.

“En Grupo GEA invertimos en la calidad del servicio de forma prioritaria mediante la atención humana y profesional.

No todas las agencias tienen las mismas necesidades, pero gracias a nuestros delegados, conseguimos dar una atención más personalizada.

La resolución de incidencias y adaptación de soluciones a cada cliente es uno de nuestros objetivos.

Pero también, invertimos en líderes tecnológicos y prestigiosos profesionales que permitan posicionar competitivamente a nuestras agencias.

Todo esto, sumado a que nuestra trayectoria y el valor de las agencias GEA nos permite ofrecer los mejores acuerdos de rentabilidad.

La satisfacción, la unión y la fuerza de cada una de nuestras agencias forman nuestro mundo, forman Grupo GEA.”

## Las agencias de viajes de Grupo GEA opinan:

### Chema Frutos, responsable de oficina de Viajes Frutos.

“Como asociados de GEA hemos encontrado en nuestra relación con su equipo humano uno de los factores determinantes; lo podríamos definir como una pequeña gran familia donde el trato cercano no resta al profesional.

Desde nuestro exclusivo booking aéreo con una alineación fija al personal de Central con funciones claramente definidas.

Pero todo el organigrama cobra un especial sentido por la presencia del comercial de zona, la cara visible del grupo en nuestro día a día; no tratándose de alguien que se limite a duplicar fríos mails, sino de una figura que visita físicamente la oficina y que mantiene una constante comunicación durante la semana laboral, lo que supone un apoyo ante ciertas problemáticas.

Pero quizás lo que también defina dicha relación sea la proximidad de la Dirección Comercial, especialmente en estos últimos dos años donde aparte de sus funciones también se han implicado en incidencias individuales; incluso la propia Presidencia resolvió imprevistos que afectaban a las agencias asociadas de una manera colectiva.

Gracias a esa cercanía, presente tanto en las reuniones zonales como en las convenciones, han dado como fruto las últimas mejoras tecnológicas, especialmente nuestro CRM con APP propia o la defensa de nuestros mutuos intereses en relación a la Ley de Viajes Combinados y los contratos.

En definitiva, no existe la relación ideal, pero cuando las partes se escuchan y se conocen resulta más fácil compartir un objetivo común”.

### Rosa María Alberto Amador, socia directora de Agencia de viajes ISIS.

“Qué les voy a contar yo a ustedes del equipo humano del grupo de gestión GEA. Tanto en dirección, administración, informática, asesoramientos fiscal y laboral, contratación... ¡¡Son los mejores!!

También resalto la transparencia y eficacia que me han demostrado todos estos años en los que las negociaciones con nuestros proveedores han sido muy beneficiosas para mi empresa.

Quiero destacar que en casi 20 años, cuando he tenido alguna duda, problema o necesidad de asesoramiento nunca ha habido un no en sus bocas.

Para mí esa actitud es suficiente, porque en los tiempos que corren esas palabras de ánimo y confianza para solucionar cualquier tema que les he planteado es suficiente”.

### Daniel Sánchez. Director de Spatravel.

“Para Spatravel estar en Grupo GEA es una inversión más que un gasto. Gracias a los rapeles y sus buenas comisiones pactadas con los proveedores nos hace ganar dinero y competitividad, o lo que es lo mismo: RENTABILIDAD.

Apoyando políticas de concentración de compras es el único camino que tenemos las pymes para sobrevivir en un mundo tan global, tan competitivo, donde cada día es más difícil conseguir rentabilidad.

Además de todo esto, Grupo GEA siempre está a nuestro lado ayudando y alentando nuestras mejoras digitales, de marketing, etc... que hoy en día son absolutamente claves para mejorar nuestra rentabilidad.



### Daniel Canals, director de Viajes Canals.

“Estamos muy satisfechos con la rentabilidad que Grupo GEA nos aporta.

Los acuerdos con los proveedores, con mejoras sobre las comisiones y además los rapeles obtenidos, son grandes motivos para estar contentos de pertenecer al Grupo.

Pero además hay un motivo que no se cuantifica en la cuenta de resultados pero que incide directamente en ella: el apoyo recibido para la solución favorable de los problemas que siempre surgen en la gestión de nuestro negocio.

Ya sea por un error propio o por un reembolso que no llega, o por un comercial que no hay manera de localizar, etc, etc. Existe una gran casuística en nuestro negocio, que requiere de un apoyo de alguien profesional, que se encargue de tener el contacto y hablar con la persona correcta, para que lo que iba a ser una pérdida no acabe siéndolo.

Esto al final del año es muy importante y si lo cuantificamos veríamos que suma mucho”.

# VENDRÁS POR LA TECNOLOGÍA, TE QUEDARÁS POR LO HUMANO



## Despreocúpate, ¡está todo incluido en la cuota!



**MUNDIGEA VUELOS:  
CONSOLIDADOR AÉREO PROPIO**

**MAYOR RENTABILIDAD,  
ACUERDOS EXCLUSIVOS, RAPPELES**

**APP FREE&GO + VIEW TRAVEL**

**PAQUETE OFIMÁTICA + CRM**

**ASESORÍAS JURÍDICA,  
FISCAL, INFORMÁTICA**



[www.grupogea.com](http://www.grupogea.com)



# NAUTALIA

## Viajes

### Acerca de NAUTALIA VIAJES y nuestra misión

En NAUTALIA VIAJES iniciamos nuestra actividad en 2011, abriendo 200 oficinas en muy poco tiempo y superando con éxito todas las dificultades de aquellos momentos, consiguiendo de forma muy rápida posicionarnos entre las principales agencias de viajes a nivel nacional.

A pesar de su juventud, NAUTALIA cuenta con un gran grupo de profesionales con mucha experiencia y esa experiencia y mucho trabajo es lo que nos ha permitido gozar del reconocimiento y complicidad de los proveedores del sector y la fidelidad de nuestros clientes.

NAUTALIA cuenta con una magnífica red de oficinas de vacacional repartida por todo el territorio nacional y una importante división de Empresas y Eventos con representación a nivel nacional e internacional.

La misión que nos fijamos en NAUTALIA es hacer de España un país de viajeros, empezando por nosotros mismos, y ese viajero va más allá de viajar.

Es una actitud. Va de moverse. De estar abierto a que pasen cosas, ya sea dar la vuelta al mundo o pasar una tarde viendo un espectáculo.

Es saber que las recompensas están para quienes dejan a un lado sus miedos y vergüenzas.

Es arriesgarse y no quedarse esperando porque es verdad que la vida da muchas vueltas pero también es cierto que

“LAS VUELTAS DAN MUCHA VIDA”.

### ¿Qué ofrece NAUTALIA VIAJES a las agencias y agentes de viajes?

Que se conviertan en viajeros y compartir con todos ellos nuestras experiencias.

La experiencia de haber abierto 200 oficinas propias y tener un modelo de éxito que podemos y queremos compartir con más viajeros, nos permite ofrecer dos propuestas de negocio presenciales para poder cubrir las necesidades de todos los profesionales del sector, tanto para aquellos que tienen su agencia desde hace ya muchos años como para los que quieren lanzarse a dar una vuelta y abrir su primera oficina con nosotros.

En NAUTALIA creemos que las barreras están para superarlas y que no existen obstáculos sino oportunidades para crecer y encontrar soluciones a medida.

## Contarás a todos que por fin te atreviste

### Nuestros servicios

Todas las agencias NAUTALIA cuentan con el apoyo de los servicios corporativos y la estructura comercial para ayudarles en todo lo que puedan necesitar. Además, las franquicias y asociadas cuentan con la asistencia de un equipo especializado para atenderles en todo momento y facilitarles la interlocución con el resto de la organización.

### Presente y futuro

Tras estos dos últimos años estamos más convencidos que nunca de lo importante y necesario que es viajar y disfrutar de muchos buenos momentos que nos quedan por vivir y compartir. Nuestra misión de hacer viajeros está más viva que nunca y queremos proponer a toda la población que se atrevan a dar una vuelta, que vivan intensamente las experiencias del viaje de sus sueños y que a su regreso se lo cuenten a todos sus familiares, amigos y conocidos.

Nuestras oficinas están registrando unos niveles de venta muy significativos y tenemos una gran afluencia de clientes que nos visitan con muchas ganas e ilusión por volver a viajar, mejorando todas las previsiones que teníamos. Aun así, queda mucho trabajo por hacer pero estamos muy satisfechos y con muchas ganas de seguir vendiendo ilusiones y ayudar a nuestros clientes a hacerlas realidad.

Tenemos proyectos muy interesantes de digitalización que empiezan por la formación interna, mentalizando y alineando a todo el equipo humano con esta cultura. La fuerza de ventas y el resto del personal de NAUTALIA han demostrado su capacidad de adaptarse a cualquier circunstancia y queremos seguir adaptándonos a los cambios que tendremos en tecnología, comunicación, nuevos productos, etc.

Tenemos un futuro muy prometedor y queremos compartirlo con todos los agentes de viajes que quieran unirse a nosotros y dar una nueva vuelta, seguros de que superaremos con éxito todos los retos que nos depara el futuro.



Nuestros modelos de agencia son presenciales, porque estamos convencidos del valor que aportamos las personas para relacionarnos con otras personas y ese espíritu con el que atendemos a todos nuestros clientes es el mismo con el que tratamos y ayudamos de forma continuada a todas las agencias que se suman a nuestra enseña, ya sean franquicias o agencias asociadas.

### Agencias asociadas

El modelo de agencias asociadas está enfocado principalmente para agencias independientes que quieren seguir manteniendo su propia marca y que buscan reforzar su buen hacer en su zona de influencia, con las ventajas que NAUTALIA le ofrece: condiciones de compra preferentes con los proveedores del sector, intranet

corporativa, financiación para clientes, producto propio, formación (presencial, online y FAM), etc. No exigimos a las agencias que cambien su sistema de gestión, ni sus direcciones de correo con las que se comunican con sus clientes y proveedores, ni que hagan una reforma integral ni cambien todo el mobiliario,... pero si pedimos que se adapte la imagen exterior de la agencia con un diseño corporativo para que pueda beneficiarse de las campañas de marketing y publicidad que realizamos y así llegar a más y nuevos clientes. Ambas marcas conviven de forma transparente ante clientes y proveedores, manteniendo cada uno su independencia empresarial.

### Franquicia

Es el modelo más completo y no presenta diferencias con las oficinas propias ni para los clientes ni para los proveedores. El franquiciado gestiona la oficina con los mismos recursos que el resto de oficinas propias y se hacen liquidaciones periódicas con él franquiciado para abonarle el beneficio de sus ventas.

Muchos profesionales del sector que deciden emprender con este formato confirman que la franquicia le simplifica mucho las tareas diarias al centralizarse los cobros y los pagos, pudiendo así dedicar más tiempo a la venta.

Lo mismo opinan las agencias independientes que se han convertido en franquicia y que disfrutan de mejores condiciones para vender tanto a nivel operativo como de rentabilidad.



NAUTALIA  
Viajes

### Nuestra Marca

NAUTALIA es una marca con espíritu viajero y hacemos las cosas de manera diferente, atrevida, reconocible y queremos enseñar a la gente el mundo como nunca antes lo habían visto.

Queremos que sea nuestra forma de ser, de hablar y actuar en cualquier momento, queremos que des una vuelta y disfrutes contando tus experiencias, tus historias, tus anécdotas,... compartiendo tus recuerdos a tu regreso.

Desde NAUTALIA invitamos a todos a vivir experiencias, a dar vueltas, a poner nuestro mundo patas arriba de vez en cuando. A viajar. A vivir.



## Conecta con nosotros

En Nautalia hemos derribado las barreras del sector con una nueva filosofía de negocio basada en conectar con los clientes hablando su mismo lenguaje. Y esto se consigue trabajando en equipo. Por eso, cada vez son más las agencias de viajes que se suman a esta filosofía. Y tú puedes liderar una de ellas.

### 01 Grupo

#### El mejor equipo

¡Únete a nosotros! Nautalia forma parte de uno de los principales grupos turísticos de España y Portugal WAMOS. Un grupo fuerte, diversificado y con gran capacidad de crecimiento.

### 02 Somos tu aliado

#### Somos tu aliado

Siempre a tu lado y al lado del consumidor, trabajando como un gran equipo y brindando la mejor atención al cliente. Descubre con nosotros todas las ventajas que podemos ofrecerte.

### 03 A tu servicio

#### Una gran red a tu servicio

Con nuestra presencia a nivel nacional, llegamos a todos los clientes de una manera cercana y personal. Trabajamos con todos los grupos y proveedores del sector para ofrecer la mejor alternativa posible.

### 04 Somos diferentes

#### ¿Por qué somos diferentes?

Orientación hacia las personas, Pasión, Trabajo en equipo, Formación y Responsabilidad Social Corporativa son los motivos que nos diferencian de la competencia y marcan nuestra filosofía como empresa.

### 05 Ventajas Nautalia

#### Una decisión llena de ventajas

Queremos ayudarte a fidelizar a tus clientes brindándote una infraestructura sólida que a día de hoy funciona con resultados muy satisfactorios. Siempre te sentirás respaldado por todas las áreas de negocio.

### 06 Conviértete en Nautalia

#### Cambio por fuera y por dentro

Todo cambio debe ser visible por dentro y por fuera. Por eso te ayudamos a adaptar tu agencia a la imagen de Nautalia. Una imagen fresca, moderna, que conecta con el cliente.



He tenido la suerte de poder desarrollar diferentes responsabilidades a lo largo de mi carrera profesional, siempre en este sector que tanto me gusta y tantas satisfacciones me ha dado. Durante todos estos años he tenido la oportunidad de conocer diferentes formas de trabajar y hacer las

cosas, siempre con grandes profesionales de los que he intentado aprender todo lo que he podido.

Hace ya más de ocho años que empecé mi andadura en NAUTALIA VIAJES y me siento muy orgulloso de compartir objetivos con un gran equipo de excelentes profesionales

de los que poder seguir aprendiendo y con los que compartir mis experiencias.

Este precisamente es mi cometido en NAUTALIA, invitar a agentes y empresarios del sector, con o sin agencia propia, a unirse a nosotros para crecer juntos, compartir conocimientos y experiencias, mejorar todo lo que podamos y adaptarnos a los cambios que estamos viviendo y los que sin duda nos traerá el futuro.

En NAUTALIA ponemos a disposición de nuestros franquiciados y asociados numerosas ventajas que les permitan mejorar su rentabilidad, llegar a más clientes, reducir costes, conocer nuestra metodología de trabajo y nuestras herramientas, etc., pero, sin duda, lo mejor de NAUTALIA VIAJES es su excelente equipo

humano, siempre involucrado con los objetivos que nos fijamos, con una preciosa misión que cumplir haciendo más y más viajeros, con excelentes profesionales del sector que nos enriquecen con sus experiencias y con un futuro muy prometedor.

Creemos en el trato cercano y personal, intentando dar soluciones a todas las dudas e inquietudes que nos transmiten nuestros franquiciados y asociados, acompañándoles en todo momento para ayudarles en el desarrollo de sus negocios y compartiendo un excelente ambiente de trabajo.

Si quieres disfrutar de todo esto y mucho más no dudes en preguntar a nuestros franquiciados y asociados y pedirnos información para formar parte de este fabuloso equipo.



**Sergio – VIAJES GARDEN (agencia asociada en San Fernando de Henares)**

Me incorporé a NAUTALIA VIAJES como agencia asociada en 2015 aunque ya llevaba varios años con la

agencia vinculada a otros grupos del sector. Me decidí a asociarme a NAUTALIA por las condiciones y ventajas que me ofrecían y por el equipo de profesionales que trabajan en esta enseña, siempre involucrados y dispuestos a

ayudar en el día a día.

Me ayudaron con el proceso de cambio que fue muy ágil y bastante sencillo y a fecha de hoy sigo muy satisfecho con la decisión que tomé.



**Beatriz – franquicia en ONDA**

Trabajaba como administrativa en una empresa, éramos clientes de NAUTALIA y quería emprender mi propio negocio. Queríamos ofrecer el mismo servicio que recibíamos de nuestra agencia NAUTALIA y nos

decidimos a abrir la franquicia por la imagen joven y fresca de la marca, el excelente trato que siempre nos han dispensado y el atractivo del sector. Teníamos muy claro donde abrir la oficina y cuando nos quisimos dar cuenta ya teníamos

la puerta abierta y todo funcionando, ayudados en todo momento por el equipo humano de NAUTALIA, ayuda que seguimos recibiendo en nuestra actividad diaria y que nos ha facilitado nuestro crecimiento como negocio.



**Nelson y Elena VIAJES XSIRIUS (agencia asociada en Móstoles)**

Llevamos muchos años con la agencia de viajes y antes de asociarnos a NAUTALIA estábamos asociados a otro grupo de la

competencia. Nos decidimos a asociarnos a NAUTALIA por el reconocimiento de la marca y por el trato y la ayuda que ofrecen a sus asociadas y su implicación cuando tienes un problema.

Somos de la opinión de que

una agencia de viajes debe intentar especializarse, no esperar a que los clientes vengan y salir a buscarles, adaptarse en cada momento y ponerle muchas ganas e ilusión. Vemos el futuro con optimismo y tenemos todo lo necesario para que así sea.



**Ignacio – franquicia en NAVALCARNERO**

Soy agente de viajes desde 1998 y me incorporé a NAUTALIA desde otro grupo en 2014.

El proceso de incorporación

fue rápido y sencillo, contando con la ayuda de grandes profesionales que me facilitaron todos los trámites de manera eficaz. Desde entonces hemos superado todos los retos que se nos han ido presentando y últimamente, después de

estos dos años de pandemia, creo que han demostrado una gran capacidad de adaptación a las nuevas circunstancias. Creo que el futuro en estos momentos es esperanzador y espero seguir en NAUTALIA mucho tiempo para seguir creciendo juntos.



**NAUTALIA**  
Franquicias & Asociadas

# Contarás a todos que por fin te atreviste

Te atreviste a abrir tu propia oficina de Nautalia, a llenar a la gente de vida con vueltas por el mundo y a empezar a escribir tu propia historia.

Llama al **911 298 006** o escribe a **franquiciasyasociadas@nautaliaviajes.es** e infórmate.



# nego.

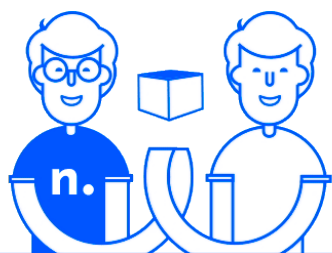
Conectando factor humano

## Qué es nego



### Soluciones:

Reunimos en 8 servicios todo lo que una Asesoría de Viajes Independiente necesita para competir en el mercado, evolucionando día a día con él.



### Mano a mano:

Conjugando nuestros servicios con el saber hacer de cada Asesor de Viajes, se eleva la potencia de su negocio, aumentando las posibilidades de éxito.



### Satisfacción:

Trabajar con servicios y herramientas eficientes produce una gran satisfacción entre las Asesorías de Viajes Nego. Estamos muy orgullosos de ello.



Actualmente, damos servicios a algo más de **400 puntos de venta en España**, cuyo perfil medio es una asesoría de viajes con alto componente vacacional de media y larga distancia y que en su propuesta de valor incluye la profesionalización, el viaje a medida, elementos diferenciales en su producto y ofrece un servicio personalizado a sus clientes.

## Servicios



### nego.fly

Nuestro consolidador aéreo interno.

Sólo emitimos billetes a nuestras asociadas.

Un departamento estratégico dónde emitimos cerca de 100.000 billetes al año, lo que supone cerca de 45 millones de euros de BSP.

Disponemos de la tecnología más avanzada en consolidación aérea, donde nuestras asesorías de viajes pueden auto-emitar billetes durante las 24 horas del día, teniendo integrado todo el contenido de Amadeus y de los NDCs de las aerolíneas que lo tienen desarrollado en la actualidad, estando preparados para conectar con las que puedan incorporarse a esta tecnología.

Por nuestra vinculación con el segmento vacacional, disponemos de tarifas de TTOO de primer nivel para confeccionar paquetes con más de 60 compañías aéreas, además de ser especialistas en la cotización, gestión y emisión de grupos y mini-grupos para nuestras asesorías asociadas.

El factor diferencial de nego.fly es, sin duda alguna, su equipo.

10 profesionales con una dilatada experiencia en el mundo aéreo, siempre dispuesto a ayudar y solventar cualquier eventualidad.



### nego.planet

Es una fórmula revolucionaria que permite a las asesorías que forman parte del grupo organizar viajes a medida de manera guiada.

Pone a disposición de las asesorías tarifas negociadas con más de 70 compañías aéreas, contratos directos con más de 100 receptivos en todo el mundo y un gran número de servicios complementarios al viaje.

Y lo más sustancial de esta propuesta es la estrecha y cuidada asistencia del equipo de nego.planet a la asociada, desde la confección del presupuesto inicial hasta que el viajero regresa, un equipo de apoyo muy experimentado y profesional que cuenta con un amplísimo know how en la confección del forfaits propios.

Lógicamente, como mayorista, nego asume la responsabilidad de organizador en los contratos de viaje combinado que las agencias realizan a través del ecosistema nego.planet.

Además de esta poderosa herramienta, toda la oferta de nego.planet figura recogida en su página web:

[www.negoplanet.com](http://www.negoplanet.com).

En ella se incluyen más de 300 itinerarios con precios de venta al público estructurados en seis áreas: África, América, Asia, Europa, Oceanía e Islas exóticas. Las agencias tienen la posibilidad por medio de una integración XML de incluir en sus propias páginas webs todo ese contenido.



### nego.consulting

Después de 19 años y un equipazo con muchos más años de experiencia, ¿Qué duda no podríamos aclarar a una asesoría de viajes? Legislación, contabilidad, finanzas, comercial, nuevos proyectos, especialización, producto...

Entendemos que muchas de nuestras asesorías de viajes están solas en su día a día y a menudo tienen una duda o cuestión por resolver.

Ya sea algo importante o pecata minuta, en este departamento reaccionamos con mucho factor humano para ayudar en el ámbito que sea necesario.

Tratamos desde escabrosas reclamaciones con nuestro departamento jurídico hasta cualquier consulta de carácter fiscal, pasando por realizar consultoría a medida para un nuevo proyecto de negocio que quiera abordar una asociada.

En definitiva, ayudamos a borrar cualquier interrogante.



### nego.learning

La formación es uno de los pilares fundamentales de nego.

Entendemos que el asesor de viajes contemporáneo es un profesional altamente cualificado, que domina las técnicas de venta y las relaciones sociales.

Debe superar en información y conocimiento de producto-destinos a su cliente.

Para ello, ponemos a disposición de las asociadas un amplio abanico de recursos: formaciones de nuestros sistemas en las oficinas centrales, 3 formaciones temáticas presenciales al año en reuniones zonales, formaciones con receptivos en nuestra convención anual, teleformaciones a través de webinars de distintas materias (más de 30 al año), teleformaciones particulares de recursos nego, píldoras formativas diarias en el campus virtual nego academy...



### nego.gestión

Así llamamos a nuestro departamento que gestiona toda la contratación con proveedores nacionales como mayoristas, cruceristas, bancos de camas, rent a car, etc...

Nuestros acuerdos son los mejores que puede tener un grupo de gestión con cualquier proveedor porque el volumen de compra de nuestra red alcanza casi los 400 millones de euros.

Esa capacidad y una relación muy cercana con nuestros proveedores, nos sirve para que podamos ser más eficientes a la hora de resolver una incidencia que cualquier asesoría de viajes asociada pueda tener con ellos.



### nego.marketing

Gestionamos interesantes campañas para activar ventas, colaborando con muchos de nuestros proveedores, compañías aéreas, cruceristas, receptivos...

Todo ello lo recopilamos para que, de una manera fácil y sencilla, nuestras asociadas tengan a mano los recursos para conectar con su cliente por email, whatsapp o RRSS, facilitando estrategias y acciones con las que recordarle a sus clientes periódicamente que están ahí para encontrarle el viaje de su vida.



### nego.workShop

Nos encantan las asesorías de viajes creativas, con producto y hacemos todo lo posible para que las demás asociadas de nego conozcan lo que hacen.

Hemos creado un ecosistema para dar difusión a ese producto que tienen las asociadas y para que el resto puedan comprarle.

Dado el perfil de las asesorías de viajes que componen nego, se trata de un producto especializado muy interesante: por destino, por estilo de vida, por pequeños nichos de mercado, salidas en grupo, etc... que sin duda marca una diferencia con las demás propuestas estándar del mercado.



## Tecnología

**Sí, nos encanta la tecnología, somos bastante geeks.**

Diseñamos todo nosotros mismos, con los mejores aliados para el desarrollo web.

Disponemos de una intranet muy potente, desarrollada con la última tecnología Angular, donde se accede a todas las aplicaciones y herramientas que tenemos implementadas para nuestras asesorías de viajes.

De las muchas aplicaciones que disponemos en nuestra intranet, podemos destacar:

#### Gestor de Presupuestos:

Disponemos de un potente gestor de presupuestos donde una asesoría de viajes, de una manera fácil, eficiente y actual, confecciona y envía por email o whatsapp los presupuestos a sus clientes, además de tener toda esa gestión en un mismo lugar, bien organizado y seguro.

#### Generador de Contrato de Viajes Combinados:

Ponemos a disposición de nuestras asociadas un generador de contratos que cumple rigurosamente con la legislación y que, de una manera rápida y sencilla, confecciona el documento para su impresión o para enviarlo al cliente vía email o whatsapp y que el cliente lo pueda aceptar y firmar digitalmente.

#### APP Travel Angel:

Nuestra APP exclusiva tiene muy buenas valoraciones, ya que permite a las asociadas ofrecer toda la documentación de un viaje en el smartphone de los clientes: itinerario, horarios, billetes de avión, bonos de hoteles, bonos de servicios, seguro de viaje, guía e información del destino, contrato, etc..., a la vez de poder tener la posibilidad de conectarse por whatsapp con ellos durante el viaje.



## nego, el grupo de los Asesores de Viajes

por Santos García,  
director general de nego

Hace unos años nos propusimos cambiar el concepto de cómo llamamos a nuestros clientes, los Agentes de Viajes. Decidimos llamarlos Asesores de Viajes.

Creemos que el concepto ha cambiado porque también lo ha hecho el modelo de negocio en estos últimos años. Estamos convencidos de que el factor decisivo de la propuesta de valor al cliente final será el asesoramiento.

Todos los expertos coinciden en ese punto. Internet ha supuesto que la información se haya socializado; es decir, que esté al alcance de cualquiera en cualquier lugar y en un click. Por lo tanto, lo que hoy día tiene valor y cada día lo tendrá más, no es el dominio de la información sino el del conocimiento y, en consecuencia, el del asesoramiento. Según la RAE, "agenciar" es "conseguir o procurar algo", mientras que "asesorar" es "dar consejo o dictamen". Eso lo dice todo. Por eso a nuestras agencias las llamamos asesorías de viajes y a nuestros agentes, asesores de viajes.

En esta etapa de evolución, la formación del asesor en multitud de habilidades (sociales, profesionales, tecnológicas, ...) y el conocimiento del funcionamiento de los destinos, es esencial. Partiendo de esa base, como modelo de negocio, debe crear una oferta enfocada y menos dispersa, teniendo claro a qué tipo de cliente y qué tipo de producto quiere vender. Creemos que el futuro es para aquella asesoría de viajes que cuente con asesores que tengan amplios conocimientos, que tengan mucho

control sobre los productos que quieran ofrecer y centren el tiro en ello, siempre buscando una venta eficiente que nos lleve a una buena rentabilidad con los menores recursos posibles. Este enfoque nos llevará a una mejor calidad de vida, algo que parece una utopía en nuestro oficio, pero que debe ser nuestro gran reto.

Los desarrollos tecnológicos que hagan más eficaces los procesos, los productos sostenibles, la generación de producto propio, la personalización de los viajes, la formación continua y la omnicanalidad son los pilares sobre los que se sostendrá el futuro de las asesorías de viajes independientes.

En Nego nos dedicamos a crear recursos y herramientas que faciliten a las asesorías de viajes a gestionar su negocio enfocado a esa visión y a esas estrategias, acompañándolos en todo momento, asesorándolos cuando lo necesiten y resolviendo sus incidencias desde la cercanía.

Tenemos muy claro que el futuro de este sector es de nuestros Asesores de Viajes.



VIAJES BEAGLE, Madrid y Barcelona  
Paloma Ondozabal y Eulalia Serra

Nego es cercanía. Sabes que para cada duda, problema, consulta... tienes a una persona que se va a esforzar al máximo por ayudarte y aconsejarte. Y es que más allá de sacar el trabajo adelante, está el factor humano, que a veces se nos olvida y nego lo tiene siempre presente. Nos da facilidades. En una sola web, tienes acceso a mayoristas con las que se encargan de negociar las

mejores condiciones, corresponsales de confianza, información legal, fiscal, formación continua, herramientas de edición y gestión... Además son proactivos. Ni siquiera en la pandemia han dejado de trabajar en cambios, mejoras, nuevas aplicaciones, formaciones... siempre intentando ir un paso por delante en los movimientos del mercado.



VIAJES EMBAJADOR, La Coruña  
Oscar Regal

Ser miembros de nego nos permite conectar de manera ágil, dinámica y fiable con multitud de proveedores seleccionados.

Esto nos hace ser muy competitivos y tener un producto diferenciado, que además se complementa con un nuevo consolidador de reservas aéreas excepcional.

Su apuesta por la digitalización, la tecnología y mejora constante de servicios nos da mucha tranquilidad porque sabemos que siempre hay alguien detrás para ayudar y nos permite ser una asesoría de viajes donde prima el trato personal, el factor humano y una apuesta firme por el conocimiento y profesionalidad.



VIAJES COMBOS, Murcia  
Mª Dolores Iniesta

nego es cercanía, trato humano y sinceridad. Con su equipo nos sentimos siempre DEFENDIDOS, PROTEGIDOS Y BENEFICIADOS ante toda la vorágine con las compañías aéreas y proveedores.

Su compromiso hacia nosotros es siempre intachable y nos transmiten sus ansias de aprendizaje, de evolución y de innovación.

A nivel operativo, nos aporta tecnología. Su plataforma actual ha dado un giro de 180° en nuestra forma de funcionar, ahorrándonos tiempo en nuestro trabajo y permitiéndonos ser rápidos y competitivos en las respuestas.

Valoramos mucho su EMPATÍA con las asesorías de viajes.



VIÁTICA, Barcelona  
David Gaspar

nego es ese compañero de viaje con el que te sientes seguro y te da soluciones útiles para siempre seguir avanzando.

Estoy con Nego porque yo busco a personas con las que poder trabajar, que me hagan sentir que les importo de verdad.

Además su equipo de profesionales es de un nivel enorme, lo dan todo por mi empresa y me facilitan la vida.

Les definiría como:  
CERCANÍA, CONFIANZA y APOYO.

# ¿Quizá eres **nego.** y no lo sabes?

## El grupo de los asesores de viajes

# nego.

conectando factor humano

[www.gruponego.com](http://www.gruponego.com)



Hace más de 10 años que trabajamos para las agencias de viajes independientes, acompañándolas en el día a día de su negocio, y con el único objetivo de proporcionarles una solución integral: **todos los servicios que necesitan en un mismo entorno.**

Nos dirigimos a agencias multicanal e independientes que buscan tecnología, producto competitivo y que persiguen la transformación digital.

En Traveltool e-services conocemos las necesidades del nuevo consumidor digital, y esto hace que podamos dotar a las Agencias de Viajes de las nuevas

**tendencias tecnológicas, con soluciones eficientes y eficaces** para aumentar su negocio y captar la atención de los viajeros.

Ya estamos desarrollando con nuestras agencias una estrategia omnicanal que les permite ampliar su cartera de clientes y obtener nuevas oportunidades de negocio.

#### ¿Por qué Traveltool e-services?

Somos un equipo de profesionales con experiencia y pasión por nuestro trabajo, lo que hace que nos tracemos continuamente metas en pro de conseguir un fin, que no es otro que

garantizar el éxito de las agencias de viajes, acompañarlas y ayudarlas a crecer. Nuestra clave es brindarles todo lo necesario para lograr sus objetivos, y por ello, escuchamos sus necesidades y ofrecemos soluciones **a su medida.**

#### Nuestra propuesta de valor

Aplicamos la tecnología y el conocimiento del sector para brindar soluciones eficientes, herramientas digitales y **recursos que les permitan ser competitivos.**

#### Entre nuestros servicios destacan:

### Oficina Web



Oficina web multiproducto y con transaccional de venta online. Portal B2C para los clientes finales con mantenimiento incluido. Personalización de widgets, banners propios, google analytics, píxel de facebook, etc...

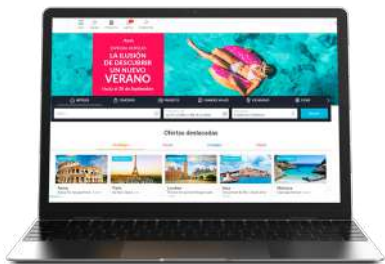
#### ¿Cómo logramos que las agencias consigan vender más?

La realidad actual obliga a emprender

cambios para mantener la notoriedad con los clientes.

Las técnicas de venta y estrategias comerciales que hasta ahora han funcionado se ven obsoletas y es necesario evolucionar hacia un modelo omnicanal y transaccional para que la relación con los clientes sea más relacional y duradera.

### Plataforma B2B



Plataforma B2B de producto dinámico. Herramienta de venta "all in-one" que lleva más de 10 años siendo líder en nuestro sector. Brinda mayor comodidad para reservar, ahorro de tiempo y rentabilidad para la agencia.

### Transformación digital



Programa de Transformación Digital, con el que ayudamos a la agencia con una **formación continua** en productos, herramientas o servicios para mejorar la eficiencia de procesos y estar a la vanguardia en marketing digital.

### CMS de contenido



CMS de contenido personalizado para promocionar producto propio o de terceros en la oficina Web. Personalización de contenidos exclusivos de la agencia, con un Microsite de Producto Propio, donde por ejemplo promocionar el producto local.



#### Traveltool, Agente Digitalizador para soluciones Kit Digital

Aprovechando las subvenciones de los Fondos NGEU, nos hemos convertido en "Agente Digitalizador" en el ámbito de soluciones "Kit Digital", en las **categorías de Sitio web, presencia en internet, ecommerce, gestión de clientes y BI y analítica.**

Las ayudas para la digitalización dirigidas a pymes van desde los 2.000 hasta los 12.000 € según volumen de empleados de la empresa, en donde Traveltool es el conductor de la

subvención de cara a ofrecer a las agencias de viaje un renovado y mejorado portafolio de herramientas, formación, web B2C y tratamiento del dato, todo sin coste alguno para ellas.

Estas soluciones de digitalización ofrecen a las empresas beneficios como **ahorro de tiempo, costes, mejorar la productividad y una eficaz gestión de la cartera de clientes.**

Y por otra parte estamos tramitando otros proyectos a través de la licitación de las subvenciones de "Última Milla", que nos ayudarán

a la implantación de proyectos que iniciamos en los años pre-pandemia, que aportarán un salto de calidad en el ámbito de distribución del producto propio de agencias y en el ámbito de la distribución de contenidos digitales para ellas y sus clientes.

Creemos que estos fondos serán la palanca que ayude a dar un paso adelante hacia la transformación digital de las agencias de viaje independientes, acelerando proyectos y aportando un valor añadido que a fecha de hoy se antojaba muy lejos.

### MIX acciones de Marketing

Mix de acciones de marketing que permiten motivar a los clientes y aumentar la rentabilidad: cartelería física (para oficina) y digital (para redes sociales), newsletters a clientes finales, videos, campañas, ... y todo lo necesario para atraer la atención de los usuarios digitales.

Llegar a clientes con comunicaciones periódicas a través de newsletters inspiracionales y campañas calendarizadas, disponer de material gráfico y herramientas que ayudan a crear contenido en sus redes sociales, son algunas de las estrategias fundamentales para **alcanzar a clientes potenciales y fidelizar a los actuales.**

### Modelo Agente Freelance

Ponemos a disposición de las Agencias de Viajes una solución para ampliar el número de vendedores en su agencia con menor coste al trabajar de forma independiente fuera de la oficina y permitiendo una mayor cobertura geográfica. Todo ello, bajo una plataforma que permite

la omnicanalidad y por supuesto la venta online, para cubrir la demanda vacacional de su negocio corporativo, trabajar con colectivos e incluso poder ampliar su cartera de negocio con asesores de viajes externos.

Y además de todo lo anterior, proporcionamos acuerdos con proveedores turísticos con acceso vía autologin a sus B2B, licencia de software de gestión, herramientas y productos para el día a día en el punto de venta, y un soporte total de nuestras asesorías jurídica y fiscal, así como de nuestro equipo de apoyo a agencias. TODO INCLUIDO en nuestra cuota mensual.

En nuestro grupo ofrecemos la cuota más ajustada de todo el mercado... Es más, no sólo es la más económica, sino que es la que más valor le otorgan las agencias por los servicios que reciben a cambio.

Y además... Nuestras asociadas incluso pueden disfrutar de todos estos servicios sin coste ¡Sí, así es!. Gracias a los planes de incentivos periódicos y campañas por ventas consiguen la **devolución de sus cuotas.**

## ¿Qué dicen nuestras agencias?

#### Viajes García Rovira - Laura García (Propietaria)

"En Traveltool tengo lo que necesito de un grupo de gestión, empezando por los acuerdos exclusivos, una web b2c de la que no tengo que preocuparme, y muchas herramientas que me hacen la vida más fácil, como presupuestos digitales, Givav o ViewTravel. Además con las formaciones de TDA estoy aprendiendo y digitalizándome a pasos de gigante!"

#### Viajes Nieva - Paloma Nieva (Propietaria)

"Una de las cosas que más valoro es el mirar siempre al futuro, con ese enfoque visionario, venta de circuitos y cruceros online cuando nadie lo veía posible. Siempre positivos y haciendo autocrítica. Valores acordes que incorporo a mi empresa y que me siento identificada. La formación y la web es fruto de todo este enfoque."

#### Viajes Almatour - Rocío Ortega (Emprendedora)

"Como emprendedora en el mundo de las agencias de viajes, puedo decir que el apoyo que tengo con Traveltool para mí es fundamental. Aparecí sin tener experiencia, y con la gran ayuda que me brindaron, la formación y sobre todo el trato tan cercano y familiar que me ofreció desde el primer momento María José, logré abrir mi agencia online. Me decidí por Traveltool después de valorar varios grupos, por varios motivos, entre ellos la plataforma tan diversa y actual, su potencial online y el sistema de trabajo desde la intranet tan fácil e intuitivo. Después de un año trabajando con Traveltool, siento que escogí la mejor opción."

#### Paloma Viajes - Elena Fuerte (Empleada)

"Complicado describir brevemente qué me ofrece mi grupo de gestión. Lo primero a destacar es su personal, siempre dispuesto y cercano, aunque se traguen marrones que no les corresponden. Yo personalmente, encuentro en su web todo lo que necesito, me encanta el autologin, el poder acceder a todas las formaciones en el momento que me sea más conveniente, tener una b2c en la que yo puedo manejar mis beneficios y no tengo que estar cargando contenido, toda la información sobre la digitalización... Y como no hablar de su servicio Legal, siempre dispuestos y positivos."



### Toni Frau, en primera persona...

Después de 10 años dirigiendo Traveltool puedo confirmar que nuestro ADN sigue intacto: trabajar por y para nuestros asociados nos ha llevado a consolidarnos como una realidad dentro del sector de agencias minoristas, especialmente de target vacacional. Desde el nacimiento en 2009 como plataforma tecnológica hasta 2018, donde nos reconvertimos a grupo de gestión, mantenemos los valores que siempre nos han caracterizado: **trabajo en equipo, excelencia, adaptabilidad al entorno, cercanía, compromiso y transparencia.**

La tecnología ha sido (y es), sin lugar a dudas, nuestra seña de identidad, ya que hemos conseguido facilitar a las agencias una herramienta única en forma de plataforma de ventas B2B2C

que ha cambiado radicalmente la vida a muchos agentes y propietarios de pequeñas agencias, y donde se nos ha valorado por la comodidad, ahorro de tiempo y rentabilidad que consiguen los agentes de viaje al trabajar con ella. Además nacimos, crecimos y desarrollamos nuestro modelo de negocio en plena crisis económica de los años 2008 a 2014, en donde ofrecimos a las agencias independientes la posibilidad de competir de tú a tú con las grandes redes verticales, y siempre nos agradecieron el haber estado ahí, en esa etapa tan complicada, salvando en algunos casos el cierre de sus tiendas.

La plataforma fue la base sobre la que sustentamos la venta del producto, o bien de consolidación (en el caso de servicios sueltos) o bien de touroperación dinámica, en donde el agente ha encontrado siempre el viaje que más se ajustaba a las necesidades de su cliente, fuese un servicio aéreo, tren o ferry, un hotel, crucero, un paquete dinámico, un circuito o un combinado, todo ello sin salir del mismo entorno, y acompañado de un entorno B2C (réplica del B2B) dirigido a los clientes finales de su agencia, que permite la interacción de éstos de una forma sencilla y aportando a la agencia un canal más para su negocio, desde donde el cliente final puede realizar reservas on-line de forma directa, o redirigir presupuestos o consultas a la misma.

Todo lo anterior lo acompañamos de un servicio de marketing bajo el que se diseña un completo calendario de campañas y acciones tanto para las agencias como para los clientes finales de éstas. Cartelería física, cartelería digital, newsletter a clientes finales, promociones, regalos, etc... son sólo un ejemplo de todo aquello que hacemos

para nuestros asociados, con el único objetivo de fidelizar a su ya cliente fiel o de captar nuevos 'leads' con los que poder ampliar su cartera.

Luego, y en estos últimos años como Traveltool e-services hemos querido aportar a los asesores de viaje todo lo necesario para acompañarles en su día a día: herramientas, productos, acuerdos con proveedores turísticos o de servicios complementarios, software de gestión, un completo programa de transformación digital basado en formación continua, implementación con casos prácticos, soporte, .... en fin, todo lo que nuestro asociado precise y no deba de contratarlo fuera de nuestro grupo.

Complementariamente ofrecemos un servicio de consultoría para nuevos emprendedores que requieren abrir por primera vez su negocio en nuestro sector, sea de la forma más tradicional a través de la apertura de un local físico, o sea vía un modelo de atención telefónica u on-line. Acompañamos y asesoramos al emprendedor durante el proceso de apertura, trámites legales, formación y puesta en marcha para finalmente trabajar dentro del ámbito global de Traveltool como un asociado más.

En fin, **nuestro objetivo y propósito final** no ha cambiado: **ser el partner ideal** para la minorista vacacional, ofrecerle una solución omnicanal e integral completa para que sea competitiva en su ámbito local (sea gran ciudad, barrio o municipio-población) y presentarle un completo portfolio de productos, servicios y herramientas digitales y en la nube que ayuden a evolucionar su negocio y mantenerlas a la vanguardia en tecnología, producto estratégico y marketing como complemento perfecto.

## El partner que tu agencia necesita



Oficina web



Marketing



Herramientas



Formación



Tecnología



Producto  
dinámico



Soporte



Acuerdos con  
proveedores

**+ 500 AGENCIAS  
CONFÍAN EN NOSOTROS.**



[www.traveltool.es](http://www.traveltool.es)

**traveltool**  
e-services





## Sobre Team Group

Team Group fue fundada en el año 2005 por Vicens Cases y Ana Sánchez, ambos profesionales con una dilatada experiencia en el sector y amplios conocimientos del mismo. Al haber formado parte de diferentes empresas del sector turístico han acumulado, a lo largo de los años, conocimiento de todas sus vertientes, pudiendo tener una perspectiva y una visión muy amplia del funcionamiento de nuestro sector. Esto nos permite aportar mucho contenido de valor a nuestros asociados, un excelente asesoramiento turístico y valiosas herramientas para defender los intereses de las agencias de viaje.

En el mercado de las agencias de viaje la competencia es grande, las grandes redes de agencias de viaje y las OTA's disponen de recursos materiales y personales que permiten a sus agentes de viaje centrarse en lo que mejor saben hacer, VENDER, además cuentan con una gran fuerza de venta que permite que puedan hacer mejores negociaciones y así aumentar sus beneficios.

Las agencias de viaje independientes, por contra, no disponen a priori, de estos recursos ni de esa fuerza de venta y ese es nuestro ¿PORQUE?, en Team Group creemos que LA UNIÓN es nuestra fuerza y trabajamos por aunar los esfuerzos de las agencias de viaje independientes para dotarlas de herramientas, de buenas negociaciones, de formación y del mejor asesoramiento pero con la ventaja de poder mantener la independencia de su negocio.

## ¿Cómo estamos afrontando la transformación digital?

La transformación digital es la aplicación de capacidades digitales a procesos para mejorar la eficiencia, el valor para el cliente, gestionar el riesgo y descubrir nuevas oportunidades de generación de ingresos.

Y nosotros vamos a centrar nuestros esfuerzos precisamente en eso, en

capacitar a los agentes de viaje en este tipo de competencias para que ellos puedan desenvolverse y aplicarlas de una manera efectiva, enfocada a las necesidades de cada una de las agencias y de sus clientes.

Cada vez somos más conscientes de que cada agencia es diferente, tienen diferentes estructuras, diferentes necesidades y clientes distintos.

Es por eso que creemos que cada agencia debe tener su propia estrategia de digitalización y los agentes deben estar familiarizados con estas competencias mediante formaciones y consultoría digital.

Ponemos a disposición de las agencias también herramientas de gestión, email marketing, etc.

## Una página web personalizada para cada cliente con la información de su viaje.

Sabemos de la importancia de tratar a los clientes con mimo y hacer que se sientan especiales.

Por eso mediante esta herramienta la agencia puede potenciar la experiencia de tu cliente haciéndole llegar un enlace para que desde cualquier dispositivo y en cualquier momento pudiese acceder a su propio espacio... a la Web de su viaje.

En este espacio el cliente podrá navegar y acceder a toda la información que desee de su viaje, desde fotos o videos del destino/s que van a visitar, de su alojamiento/ o excursiones, consultar su itinerario o toda la documentación de su viaje, hasta aplicaciones que el cliente se puede descargar y que le pueden ser útiles para su viaje.

Hay aplicaciones para antes de viajar, para tener durante el viaje y también para cuando regresen y puedan tener un bonito recuerdo de su viaje.

## Nuestros servicios

Desde Team Group trabajamos diariamente para ofrecer a las agencias los mejores servicios, queremos que sus negocios estén siempre actualizados para que su única preocupación sea "vender".



Incremento de márgenes



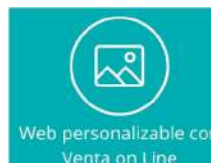
Fidelización de clientes



Precios Competitivos y Campañas de venta



Intranet con múltiples herramientas



Web personalizable con Venta on Line



Formación continuada



Atención personalizada



Asesoría Turística, Jurídica y Fiscal

# TEAM academy

## Tipos de formación que ofrecemos a las agencias

Porque la mejor forma de invertir en el futuro y mejorar las competencias profesionales, es la formación permanente, desde Team Group Academy queremos ponérselo fácil a las agencias.

Accediendo a nuestra Academia de Formación disponen de formaciones diarias online y Webinars, a la que pueden acceder a través del ordenador o del teléfono móvil.

Y que podrán realizar cada uno a su ritmo. En nuestra academia las agencias pueden encontrar todo tipo de formaciones, de emprendimiento, digitalización, redes sociales, gestión empresarial, comercial, destinos, etc.

A parte de esta formación las agencias también pueden participar en nuestro congreso anual de agencias que celebramos antes de iniciar la temporada fuerte de venta, es un espacio en que se ofrecen charlas, ponencias y un espacio de Networking con los proveedores más importantes de nuestro sector para intercambiar información y conocer los nuevos productos para la temporada.

## Tipos de consultoría que ofrecemos a las agencias adheridas a nuestro grupo

### Asesoría Turística

Estamos siempre a tu lado para asesorarte sobre cualquier duda que tengas del sector, proveedores, problemas con tus reservas, legislación, documentación, o cualquier tema que te preocupe y no sepas cómo resolver.

### Asesoría Jurídica

Nuestro gabinete jurídico, especializado en Turismo, conoce perfectamente la legislación turística y entenderá en todo momento las circunstancias con las que os podáis encontrar, puesto que las conocen y están acostumbrados a ellas.

### Asesoría Fiscal y Laboral

Disponemos de una gestoría especializada en agencias de viaje que conocen perfectamente la complejidad del régimen especial de agencias de viajes y os podrán ayudar con todas las dudas a nivel fiscal y laboral.

### Asesoría Tecnológica

Aportamos soporte tecnológico para ayudaros a configurar vuestra página Web, el CRM y todas las herramientas de Team Group..

## Acuerdos comerciales para incrementar la rentabilidad

En Team Group nos preocupan las inquietudes de las Agencias de Viaje Independientes, como la mejora de la rentabilidad de sus ventas, la creación de sus propios productos con altos márgenes o la fidelización de sus clientes.

Por eso les proporcionamos una serie de ventajas que resuelvan todas esas inquietudes:

### Negociación de comisiones con Proveedores

Tourop operadores, navieras, rent a car, cadenas hoteleras, centrales de reserva, compañías aéreas, compañías de ferry, Receptivos en destino, corredurías de seguros de viaje, proveedores de servicios generales, etc.

### Fam Trips

Los Fam Trips son la mejor manera de conocer un destino y los agentes de viaje saben la diferencia que percibe un cliente cuando su asesor conoce un destino de primera mano porque ha estado.

Cuando el agente de viajes ha visitado un destino puede ofrecer un valor añadido al cliente y por eso creemos que es fundamental que se hagan este tipo de acciones formativas para los agentes de viaje y nosotros fomentamos este tipo de acciones.

Todos los años acordamos varios fam trips con los proveedores para que nuestras agencias asociadas puedan formarse en los destinos de primera mano.

**Negociación de Campañas de Venta** que os permitirán competir con las grandes Redes de Agencias y con las Agencias On Line.

Negociación de Rappels por objetivos de venta anuales.

Nuestro objetivo es seguir incrementando el número de agencias asociadas para así poder fortalecer más si cabe nuestra fuerza de negociación y seguir evolucionando y consiguiendo cada vez mejores condiciones para nuestras agencias.

A día de hoy contamos con más de 600 puntos de venta y esperamos seguir incrementando esa cifra y dotar a las agencias de ventajas cada vez más importantes que les permitan seguir siendo competitivas y estar dentro del mercado.

## Algunas de nuestras herramientas on line



Información y legislación del sector



Herramientas y Buscadores



Herramientas fidelización clientes



CRM Clientes Envío newsletters



Producto Propio Agencias



Buscador Ofertas Promociones



Contactos proveedores Acceso a los acuerdos



Receptivos en todo el mundo



Recomendaciones de viaje



Visados y Visas electronicas



Marca Blanca



Solicitud pago TPV



Asesoría



Formación



## Financiación y herramientas de fidelización para clientes.

Disponemos de diferentes herramientas de fidelización, de las que nuestras agencias pueden disponer, para fidelizar a sus clientes.

### Financiación

Sabemos que en la actualidad muchos clientes recurren a la financiación de sus viajes y muchas agencias de viaje utilizan la Financiación sin Intereses como reclamo para atraer a estos clientes.

Por eso nosotros disponemos de esta posibilidad para nuestras agencias asociadas mediante la VISA TEAM GROUP que permite que los clientes de la agencia puedan financiar sus viajes a 3, 6, 10 y 12 meses sin intereses, suponiendo un coste muy reducido para la agencia, siendo así una poderosa herramienta de fidelización porque estas condiciones solo son de aplicación en nuestras agencias de viaje.

Y para aquellos clientes que están cansados de las tarjetas de crédito también tenemos una muy buena opción mediante la Financiación a través de póliza.

### Email marketing

mediante el envío de newsletter periódica a los cliente de la agencia, ponemos a disposición de las agencias una herramienta que les ayuda a comunicar con sus clientes y mediante la cual pueden hacerles llegar toda la información que necesiten comunicar, ofertas, promociones, contenido de valor y más.

Esta herramienta permite que puedan elaborar su Newsletter con el diseño que ellas decidan y el contenido que quieran y enviarla a sus clientes por correo electrónico con un solo click.

¿Y que pasa si la agencia no puede dedicar tiempo a elaborar estas newsletters con la frecuencia que le gustaría?

Pues no pasa nada, desde Team Group elaboramos periódicamente Newsletters que llega a los clientes como si los hubiese enviado la agencia, con su logo y sus datos de contacto. De esta forma sus clientes no echarán de menos estas comunicaciones cuando los picos de trabajo no permitan a los agentes dedicar tiempo a esta tarea.



### Marca Blanca

Dado que cada vez existe más competencia en el mercado en Team Group decidimos buscar la forma de ofrecer a los clientes de nuestras asociadas un producto, con ventajas y diferenciado, pero sin renunciar ni a la calidad, que viene dada por la trayectoria y larga experiencia de los grandes Touroperadores que ya existen en el mercado, ni tampoco al precio, pudiendo acceder a los precios más competitivos del mercado valiéndonos de la fuerza de negociación de los mejores.

Por eso decidimos crear la marca blanca Team Travel, marca blanca de venta en nuestras agencias asociadas que permite a las agencias ofrecer a sus clientes un producto con valor añadido y en muchas ocasiones más rentable para la agencia.

Estos productos que salen bajo esta marca blanca son los que desde Team Group hacemos llegar a los clientes de nuestros asociados de forma periódica a través de la Newsletter y que después los clientes podrán reservar en la agencia de viajes.

Team Group es un grupo de gestión, sin agencia de viajes propia lo que garantiza que nunca seremos competencia de nuestras propias agencias, ya que no vendemos a cliente final.

### Valor añadidos

Ofreciendo a los clientes opciones como reservar la moneda que necesite para su viaje.

Para añadir a la venta un valor añadido que el cliente no esperaba, las agencias tienen la posibilidad de ofrecerle la moneda que necesitan para su viaje, pero además con ventajas:

Mejores condiciones que si lo contratan directamente como particulares.

Amplia gama de monedas que no encontrarán en su banco (más de 70 divisas).

Tarjeta pre pago para tus cliente en multidiyas (única en España).

Total flexibilidad, tus clientes podrán pagar con tarjeta, transferencia o contra reembolso.

Entrega gratuita de la moneda en menos de 72 horas en casa de tu cliente o en su lugar de trabajo.

PRODUCTO SUJETO A LAS  
SUBVENCIONES DE KIT  
DIGITAL PARA PYMES

**KIT**  
DIGITAL  
AGENTE DIGITALIZADOR

**Orbis**  
WEB

La gestión comercial  
para agencias de viajes  
líder en España, con  
servicio en la nube

## La versión más completa de Orbis

Orbis WEB, mantiene las características principales de nuestras más avanzadas y potentes herramientas de gestión de agencias de viajes, ofreciéndole la versión más completa de Orbis.

## Siempre disponible

Orbis WEB está disponible las 24h e incluye un seguimiento continuo del mantenimiento del servidor así como de las versiones del programa y la gestión de las copias de seguridad.



Más información en  
[www.orbisweb.es](http://www.orbisweb.es)

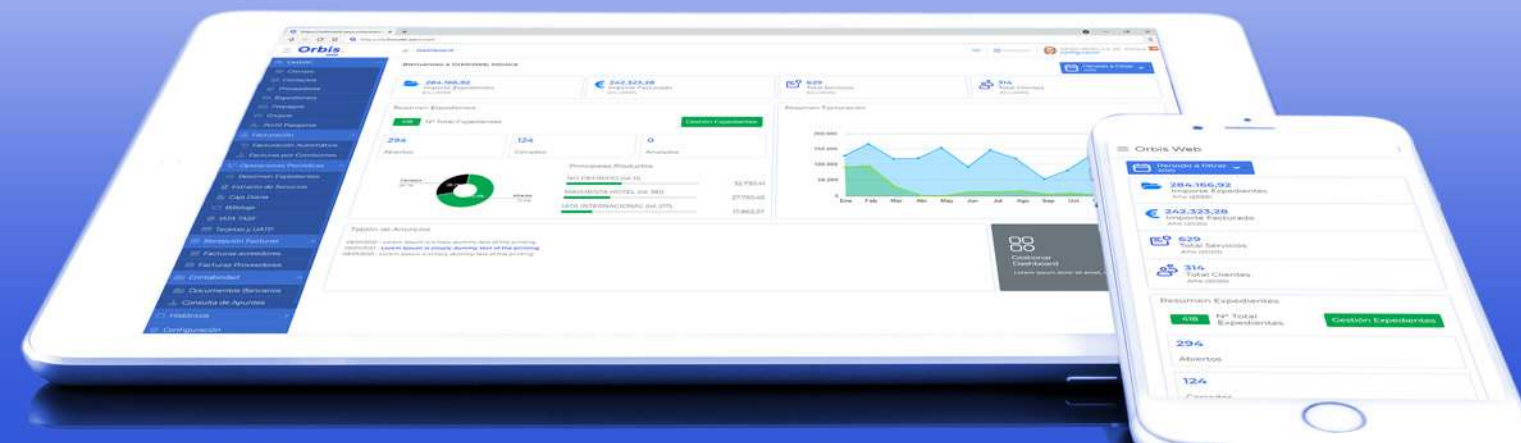
## Flexible y escalable

Con las licencias de Orbis WEB se puede ampliar o reducir el numero de conexiones simultáneas ajustando el servicio a sus necesidades mes a mes y con tarifas escaladas por número de puestos.

## Céntrese en su negocio

Ya no será necesario preocuparse por la pérdida de datos, caídas de servidores, mantenimiento, licencias ni copias de seguridad.

- Acceso remoto a través de Internet y desde cualquier lugar del mundo.
- Datos centralizados y visualización en tiempo real.
- Protección de datos.
- Copias de seguridad diarias.
- Asistencia telefónica.
- Siempre actualizado a la última versión.



**Pipeline**  
software

**Oficina Central:**  
C/ Estatuto, 6A Bajo,  
12004 Castellón, España  
Tfno: +34 964 72 33 90  
[pipeline@pipeline.es](mailto:pipeline@pipeline.es)

**Delegación:**  
C/ Linares, 14 Bajo,  
28025 Madrid, España  
Tfno: +34 91 542 28 88  
[madrid@pipeline.es](mailto:madrid@pipeline.es)

# *sólo*agentes

e-Magazine para Agentes de Viajes



---

**PARA CLÁSICOS PROFESIONALES DEL SIGLO XXI**

---