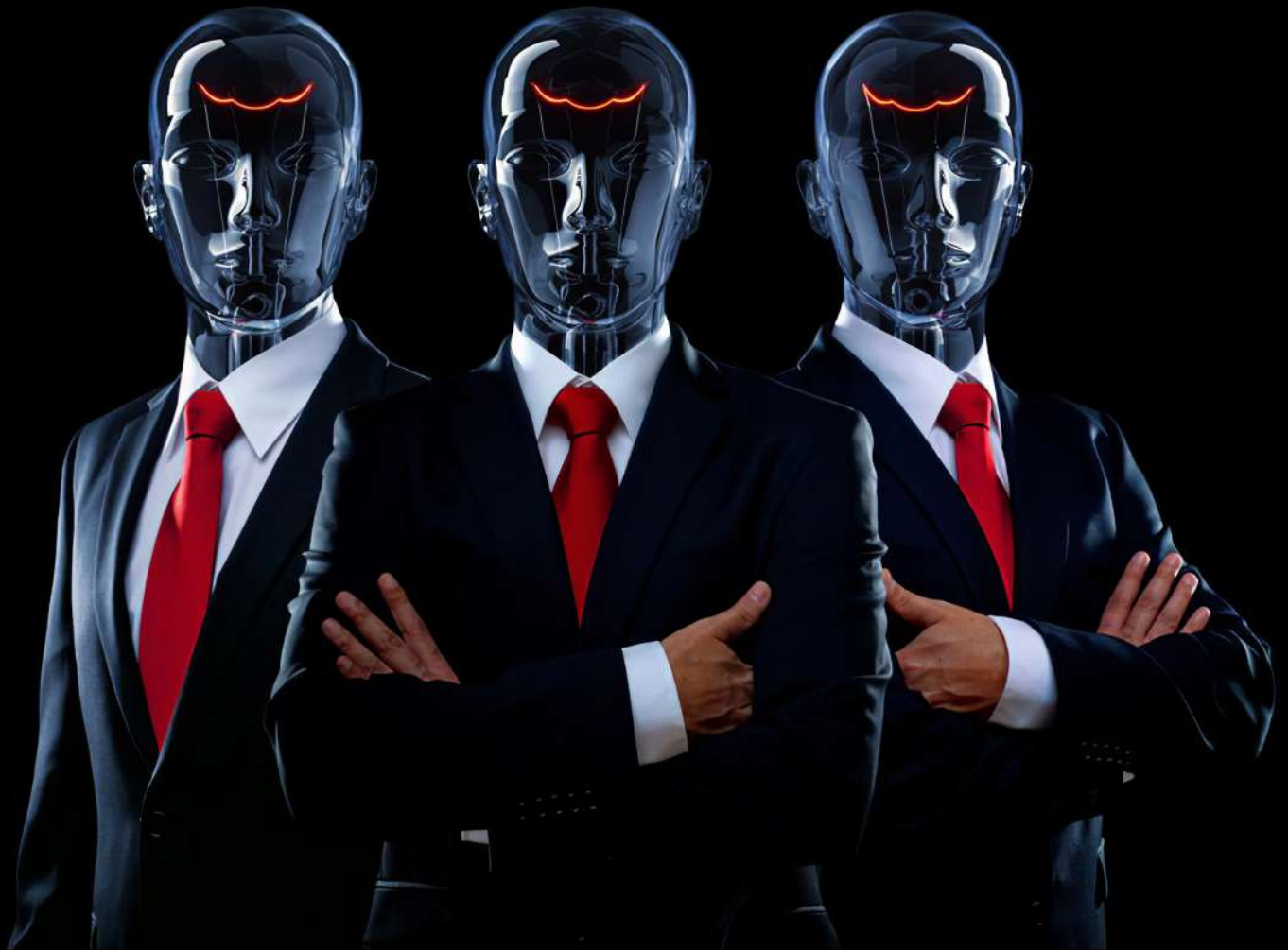


*sólo*agentes

EMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES

**Las mejores alternativas para
transformar digitalmente
tu agencia de viajes**



**Impulsa tu agencia con
las subvenciones para
la digitalización.**

 **KIT
DIGITAL**

Contenidos

TRANSFORMACIÓN DIGITAL



PÁGINA 04.- CONECTA TURISMO

José Antonio Flores - Director General de Conecta Turismo, nos cuenta, cuál es la propuesta que hacen a las Agencias de Viajes y cómo podemos sacar el máximo provecho a la subvención Kit Digital.



PÁGINA 08.- TRAVELTOOL

Entrevistamos a Toni Frau - director general de Traveltool y nos cuenta qué pueden aportarnos como Agente Digitalizador a las agencias de viajes.



Estas son algunas de las mejores alternativas para transformar digitalmente tu agencia de viajes y aprovechar la subvención Kit Digital.





PÁGINA 12.- CLIENTIFY

Para hablar más en detalle sobre Clientify y la oportunidad que se abre con el Programa Kit Digital contamos, con Juan Pablo Seijo, director de Marketing de Clientify.



PÁGINA 16.- PIPELINE SOFTWARE

Hoy entrevistamos a Sebastián Briones, Director General de Pipeline Software, una de las empresas tecnológicas de más larga trayectoria en el sector turístico y sobre todo, en el segmento de las Agencias de Viajes.



ConectaTurismo

TECHNOLOGY & CONSULTING



José Antonio Flores
Director General
Conecta Turismo.

Conecta Turismo es una **Travel Tech** dedicada al diseño y desarrollo de proyectos web para todo tipo de Agencias de Viajes.

Su tecnología proporciona a las Agencias de Viajes un Backoffice en el que poder operar y gestionar sus motores de reservas, conexiones con proveedores, su producto propio, reglas de negocios o su contenido web, entre otras muchas cosas.

La primera pregunta es clara ¿Qué es Conecta Turismo?

Conecta Turismo es tecnología turística.

Somos una Travel Tech con más de 12 años de experiencia en el sector.

Hemos trabajado con todo tipo de agencias de viajes, tanto nacionales como internacionales ayudándolas en su digitalización y en la creación de portales webs competitivos, que potencien su valor y sean acordes a su imagen corporativa.

¿Y cómo ayudáis a esa digitalización?

A través de nuestras herramientas.

Trabajamos los proyectos web tanto a nivel front, es decir, en cuanto a lo que el usuario ve cuando accede a la web de una agencia de viajes, a la usabilidad y experiencia de usuario; como en el Backoffice.

Trabajamos en modalidad SaaS, es decir, proporcionamos a las agencias una licencia de uso de nuestro sistema y un panel propio para que puedan gestionar sus reservas y su página web a nivel interno y de forma autónoma, lo que les permite: crear su propio contenido o recomendados, gestionar sus reglas de negocio, clientes, gestionar las agencias en el caso de las mayoristas, sus reservas y mucho más.

El turismo y los viajes son dinámicos y hay que estar siempre al pie del cañón para adaptarse a los cambios, con nuestra herramienta las agencias de viajes pueden operar de forma autónoma y dinamizar su contenido para atraer y fidelizar clientes y potenciar sus reservas online.

Ofrecemos además, soluciones especializadas que se adaptan a las diferentes tipologías de agencias y sus necesidades.

Nuestro Software no solo cuenta con motores de reserva integrados con los principales mayoristas, también tenemos un gestor de producto propio para aquellas agencias que tengan una oferta única y quieran digitalizarla, ya sean tanto mayoristas como minoristas.

También contamos con una herramienta especializada en la gestión de viajes de grupos y grupos escolares, que proporciona a las agencias todo el control acerca de las inscripciones, pagos, documentación, gestión de habitaciones, autobuses, etc y les permite descargarse de tareas de operativa, ya que tanto los guías como los padres y los viajeros disponen de paneles propios en los que cada uno puede gestionar su parte.

Nuestra amplia experiencia en el sector nos ha permitido conocer qué es lo que necesitan las agencias y adaptar nuestra tecnología a estas necesidades.

Se trata, además, de una tecnología cloud, lo que nos proporciona una amplia cantidad de ventajas, que nuestros clientes ven reflejadas en el servicio.

¿Y qué ventajas tendría esta tecnología cloud para vuestros clientes? »»



Más de 12 años de experiencia en el sector

Hemos trabajado con todo tipo de agencias de viajes, tanto nacionales como internacionales ayudándolas en su digitalización y en la creación de portales webs competitivos, que potencien su valor y sean acordes a su imagen corporativa.

« La primera, es que nos permite reducir costes. Nos da más libertad a la hora de innovar y de customizar nuestras herramientas y eso posibilita que nuestros sistemas sean escalables y modulares.

Nuestro sistema es multdivisa, multiidioma, cuenta con multitud de conexiones con proveedores y funciona tanto para agencias mayoristas como minoristas o mayorista/minorista.

Tenemos un amplio abanico de posibilidades para que cada agencia de viajes pueda operar como necesite y siempre estamos trabajando para ampliar y evolucionar estas posibilidades y poder conectarnos también a otros sistemas.

Y a parte de esta tecnología, ¿Disponéis de más servicios para agencias de viajes?

Si, somos una tecnológica, pero también trabajamos como consultoría.

Nuestro expertise nos ha proporcionado un amplio conocimiento del sector turístico no solo a nivel tecnológico, también a nivel de mercado y de cómo va evolucionando el sector y hacia donde puede ir.

Trabajamos asesorando a las agencias de viajes en estos aspectos, que por supuesto nos ayudan a crear una marca a medida para cada uno de nuestros clientes.

También ofrecemos servicios de diseño gráfico para las agencias. No hay dos agencias iguales y, por tanto, no puede haber dos

proyectos iguales. Creemos en el valor único y en la diferenciación y es algo que trabajamos desde el primer minuto con nuestros clientes.

¿Cuáles son los productos o servicios que más os demandan las Agencias de Viajes?

Muchas agencias de viajes llegan a nosotros buscando crear y darle potencia y valor a esa marca propia.



Tanto nuestra forma de trabajar y de comunicar, como nuestros trabajos hacen ver a los posibles clientes cómo el valor de la agencia es lo que marca la diferencia y es entorno a lo que debe girar toda su estrategia.

En nuestra comunicación, nuestra estrategia y nuestra forma de trabajar tenemos claro lo que nos hace únicos y diferentes y es algo que intentamos trasladar a nuestros clientes, aplicado a su negocio.

Aquí incluimos tanto agencias de nueva creación como aquellas que quieren renovar su imagen, porque no les gusta o se les ha quedado obsoleta y buscan crear un entorno más acorde.

Otro de nuestros grandes pilares y por el que las agencias de viajes también nos contactan es por las amplias posibilidades de conexiones XML con los proveedores que ofrecemos y por nuestro gestor de

producto propio.

Al realizar la conexión agencia-proveedor de manera directa mediante XML las agencias pueden mantener sus propios acuerdos o negociaciones con sus proveedores.

Este punto es vital para ellas, ya que forma parte de su valor añadido.

Nuestro sistema, además, les permite manejar desde una sola herramienta ambas tipologías de productos y gestionar sus propias reglas de negocio, cupos, modalidades, tarifas, release, etc.

¿Qué hace diferente a Conecta Turismo y a su tecnología?

Como ya hemos comentado, tenemos una amplia experiencia del sector y una tecnología innovadora y con gran adaptabilidad.

Esto nos permite conocer muy bien cuáles son las necesidades de las agencias y plasmarlas en nuestros proyectos y que nuestros sistemas se adapten a estas necesidades.

Sabemos que el turismo es un sector muy dinámico y que evoluciona constantemente.

Trabajamos cada proyecto de forma individualizada y contamos con sistemas cloud que nos permiten tener herramientas modulares y escalables para que las agencias puedan crecer y evolucionar sin que vean comprometida su tecnología.

Nuestras herramientas están pensadas para crecer con la agencia que las utiliza y adaptarse a sus nuevas necesidades. →



¿Hacia dónde crees que va el sector turístico?

Lo que promueve el Kit Digital y la gran acogida que ha tenido es una prueba de hacia donde se mueve el sector productivo y, en nuestro caso, el sector turístico: la digitalización.

Todos los protagonistas y actores del sector turístico, en mayor o menor medida y dentro de sus posibilidades, avanzan de manera incuestionable para ser cada vez más digitales, en el sentido más amplio.

La digitalización es un eje que atraviesa a toda la sociedad y que está redefiniendo cómo vivimos, cómo consumimos y cómo viajamos.

No solo afecta a la hora de que los usuarios organicen o realicen su viaje, también a la hora de trabajar en el día a día, desarrollar y evolucionar un negocio, etc.

» ***Y centrándonos un poco ahora en el tema que nos trae aquí, ¿Pueden las agencias contratar vuestros servicios a través del Kit Digital?***

Efectivamente, Conecta Turismo es agente digitalizador adherido en las categorías de Presencia básica en internet y Comercio Electrónico, por lo que cualquier agencia de viajes beneficiaria del Kit Digital puede contactarnos.

Nuestro equipo comercial será el que se ponga en contacto con la agencia para entender su proyecto y poder definirlo según sus necesidades.

Una vez que empecemos a trabajar conjuntamente con la agencia, nuestro equipo de diseño será el que trabaje la propuesta de valor de la agencia a nivel web, para que tanto

las herramientas y sistemas con los que trabajamos como la propuesta estética se adapten a la agencia de viajes.

¿Por qué crees que es tan importante la digitalización?

La sociedad es cada vez más digital y la digitalización no es futuro, es presente.

A la hora de reservar un viaje, las agencias siguen siendo un referente entre los usuarios y uno de los medios más usados.

Sin embargo, a la hora de organizar un viaje, los usuarios investigan e idean su viaje principalmente en los medios digitales. Si una agencia de viajes no tiene una adecuada presencia en el medio digital, es decir, no tiene una página web competitiva, alineada con sus objetivos comerciales, usable y que refleje su esencia, difícilmente se va a dar a conocer entre su público objetivo.

Si algo debemos agradecerle al entorno digital es la democratización de la presencia y visibilidad a nivel mundial.

Internet es un escaparate global en el que tienen cabida todo tipo de proyectos y en el que cualquier agencia de viajes puede posicionarse por su valor propio y competir con los grandes titanes.

Por eso es tan importante trabajar esta presencia en el entorno digital, contando con ayudas como son las del Kit Digital y con un partner tecnológico como Conecta Turismo.



Si algo debemos agradecerle al entorno digital, es la democratización de la presencia y visibilidad a nivel mundial.

¿Y cómo ves a las agencias en materia de digitalización, dónde crees que deberían poner el foco?

Para ser potentes y competitivos a nivel digital, lo primero que hay que trabajar es la capacitación digital de las agencias de viajes.

Nuestras herramientas están pensadas para que cualquier persona sin conocimientos informáticos pueda trabajar en ellas, pero sí que exige cierto conocimiento digital.

Para esto hay que empezar por la base, es decir, las agencias necesitan entender realmente cómo la digitalización las va a ayudar y va a contribuir a mejorar sus ventas. La digitalización no es un gasto, es una inversión.

La capacitación digital y la adquisición de conocimiento sobre tecnología por parte de las agencias es la que les va a dar alas a la hora de entender el beneficio de esta tecnología y, más importante aún, a la hora de aprovecharla.

No se trata de tener una web y ya, esa web necesita contenido actualizado, dinámico y requiere de un trabajo constante y es importante que las agencias conozcan la implicación que tiene también.

Una web por sí sola no hace nada, pero una web con un trabajo de fondo nos puede acercar a muchas oportunidades y negocios.

¿Hacia dónde crees que va el sector turístico?

Cada día vemos noticias sobre Destinos inteligentes y cómo trabajan la recogida de datos e información para adaptarse al público presente y prepararse al público futuro, sobre nuevas formas inmersivas de preparar nuestros viajes, nuevas formas de hacer turismo, hasta nuevas formas de pagar o sistemas que nos ayudan a automatizar procesos, reducir operativa, eliminar gestiones y un larguísimo etcétera.

Esto se traduce en Big Data, Blockchain, Metaverso, Realidad Virtual, etc.

Conceptos que se están quedando en nuestro día a día y que marcan el desarrollo.

Aún queda mucho trabajo de base por hacer, empezando por esa digitalización y capacitación de la que ya hemos hablado, pero estas tecnologías también son parte ya de nuestra realidad y poco a poco irán cayendo en cascada a todos los niveles del sector productivo en general y turístico en particular, y llegando a nuestras rutinas.



La sociedad es cada vez más digital y la digitalización no es futuro, es presente.



Expertos en tecnología para agencias de viajes

Desarrollamos herramientas y soluciones tecnológicas para agencias de viajes.

ConectaTurismo
TECHNOLOGY & CONSULTING

Servicios para agencias de viajes

Diseño web personalizado

Desarrollamos y diseñamos la web de su agencia de viajes conectada con los motores de reserva que necesite e integrada con los principales proveedores. Podrá mantener sus negociaciones y cargar su producto propio. Conexión con su TPV virtual para el cobro online.

BackOffice de gestión

Controle sus reservas, presupuestos, clientes o agencias desde una sola herramienta y, si es mayorista, distribuya su producto entre nuestras agencias.

Adaptada a su agencia de viajes

Nuestro sistema se adapta a las necesidades de su agencia. Podrá operar en varios idiomas o divisas, generar códigos de descuento para sus clientes, conectar sus rrss. Es una herramienta modular y escalable, para que pueda ampliar servicios según lo necesite.

Fácil de usar

Intuitiva y sencilla de utilizar. Podrá gestionar de forma autónoma la página web de su agencia de viajes, sin necesidad de tener conocimientos informáticos.



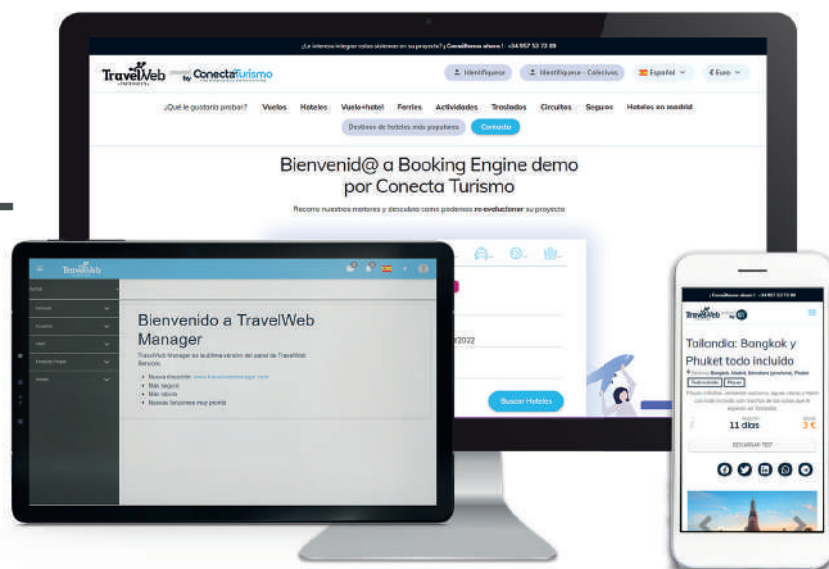
SOMOS AGENTES
DIGITALIZADORES

Presencia online básica y comercio electrónico

¡Y más!

Descubra nuestra herramienta especializada en viajes de grupos. Una herramienta 360° en la que podrá gestionar inscripciones, pagos, documentos y más. Permite la inscripción desatendida de viajeros y cuenta con un panel propio para guías.

Reduzca y simplifique toda su operativa. Tanto para venta plaza a plaza, como a grupos (escolares, empresas, asociaciones, etc.)



Escanea el
QR para más
información



ConectaTurismo
TECHNOLOGY & CONSULTING

Es. (+34) 957 53 73 89 | info@conectaturismo.com | www.conectaturismo.com



Toni Frau
Director General
Traveltool.

Hoy contamos con Toni Frau, director general de Traveltool, que junto al resto de su equipo, ofrecen según indican, un completo abanico de productos y servicios a sus más de 500 agencias asociadas, con el único objetivo de proporcionarles una solución integral y que puedan a competir de tú a tú dentro del sector minorista.

¿En qué consisten las ayudas Kit Digital y que podeis ofrecer en este aspecto desde Traveltool a las agencias independientes?

Lo primero espero que estéis bien y que la recién finalizada temporada de verano, haya supuesto el retorno de ventas (e igualmente de la rentabilidad), y con ello haber superado la crisis en la que nos hemos visto implicados estos dos últimos años.

Hoy entrevistamos a Traveltool, el grupo de gestión con menos antigüedad del mercado minorista, y que desde 2018, año de su nacimiento, se ha hecho un hueco entre los grandes grupos del sector.

Traveltool ha aprovechado además en este 2022, la llegada de los Fondos Next Generation, para convertirse en “*Agente Digitalizador*” y ofrecer su pack de soluciones **Kit Digital** para agencias independientes.

Pues sí, voy a intentar explicaros en qué consisten estas ayudas y que ofrecemos desde Traveltool para las agencias de viaje independientes.

Los Fondos Next Generation a través de una de sus convocatorias denominadas “Kit Digital”, es un programa de ayudas económicas del ministerio de asuntos económicos y transformación digital, para impulsar la digitalización de las empresas (Pymes, micro Pymes, autónomos).

Este tipo de subvenciones además solo pueden ser solicitadas a través de los agentes digitalizadores, como es el caso de Traveltool, y somos nosotros quienes entregamos a las agencias de viaje un pack de soluciones digitales.

El objetivo que perseguimos es que nuestro “Kit Digital” sea la palanca que nos ayude a acelerar el máximo de proyectos dirigidos a la transformación digital

de las agencias de viaje, ayudando en la consulta y selección de las soluciones digitalizadoras que mejor se adapten a las necesidades de la agencia, y que suponga un ahorro de tiempo, costes, mejora en la productividad.

¿Qué soluciones incluye vuestro Pack Kit Digital?

En nuestro pack “Kit Digital” se incluyen un conjunto de soluciones enfocadas a la web B2C para clientes finales, comercio electrónico, gestión de clientes y analítica, como he mencionado anteriormente todas ellas enfocadas a nuestro proyecto TDA o Transformación Digital de Agencias de Viaje que ya veníamos promoviendo desde el año 2019.

Comentar además que para la presentación y registro de las empresas o agencias interesadas el ministerio ha definido tres convocatorias, separando cada una de ellas por segmentos de número de

empleados (el segmento uno para empresas de 10 a 49 empleados, el segundo dirigido a empresas de 3 a 9 empleados, y el tercero dirigido a empresas de 1 a 2 empleados).



¿Qué son los Fondos Next Generation?

Es un programa de ayudas económicas del ministerio de asuntos económicos y transformación digital, para impulsar la digitalización de las empresas (Pymes, micro Pymes, autónomos).

Estas soluciones se suscriben bajo las categorías definidas por el ministerio en la licitación, y son: →

Soluciones Traveltool

Sitio Web y presencia
en Internet.

Comercio Electrónico.

Gestión de clientes e
implementación de
CRM.

BI y Analítica

y mucho más...



Sitio web y presencia en internet

Complementaremos el actual B2C que ofrecemos a las agencias (a día de hoy una web 100% transaccional de venta) añadiendo una capa de personalización para que sean ellas mismas quienes puedan definir una 'home puente', bloques, componentes o páginas propias, todo ello bajo un sencillo mantenimiento realizado por la propia agencia, sin necesidad de acudir a empresas o técnicos externos especializados, con el consecuente ahorro de costes que todo ello os reportará.

Comercio electrónico

Incorporación de un nuevo "Marketplace" de producto local de agencias, operaciones a las que se

requiera dar mayor visibilidad, o incluso producto de proveedores contratados por el grupo, que es una evolución del actual Microsite de Producto Propio, para que nuestros asociados puedan o bien ser 'suministradores' o bien 'consumidores' del producto, con máxima interacción entre agencias o clientes finales.

Gestión de clientes

Implantación de un CRM para la completa gestión de vuestros clientes y acciones relacionadas con éstos, con integración de aplicaciones estándar de redes sociales (whatsapp, facebook, instagram,...), y añadiendo además integraciones con productos internos, como presupuestos Smytravel, la herramienta de presupuestos online de la intranet, u otros que estamos analizando con el software de gestión GIAV, etc....

BI y Analítica

El objetivo es trabajar la explotación de datos de la agencia para definir el proceso de toma de decisiones orientado, orientado a la rentabilidad del negocio.

Para por ejemplo la creación de paneles de datos (o 'dashboards') con los principales KPIS digitales y no digitales en plataformas como Data Studio.

Exportación de diferentes bases de datos para cruzarlas y tener un mayor conocimiento del negocio o el almacenamiento en la nube de toda la información necesaria. Todo ello bajo nuestro total asesoramiento y acompañamiento →

Somos el digitalizador perfecto para tu Agencia de Viajes



Traveltool pertenece al grupo de soluciones del Kit Digital en la categoría de Sitio web y presencia en internet, ecommerce, gestión de clientes y BI y analítica aquí podrás informarte de todos los servicios que ofrecemos y contactar con nosotros para contratarlos con tu Bono Digital.

<https://www.traveltool.es/kit-digital>



durante todas las fases de captación del dato, análisis, acciones y conclusiones.

Todo lo anterior se complementa además con el resto del portfolio de servicios que ofrecemos a las agencias.... para citar los más importante:

la plataforma multiproducto B2B2C de nuestros touroperadores y consolidadores Smytravel con la que llevamos más de 12 años siendo líderes en el sector, licencia gratuita de uno de los softwares de gestión más valorados en el sector de agencias, herramientas dirigidas a la productividad del agente de viajes y un servicio de marketing dirigido a fomentar la fidelización del cliente de una agencia, así como la captación de nuevos leads que permitan aumentar el volumen de ventas y rentabilidad del negocio.

¿Cómo pueden ampliar esta información, aquellas agencias de viajes que estén interesadas?

Para aquellos que estuvieran interesados, aunque tan solo sea a nivel informativo, y por supuesto sin ningún tipo de compromiso, disponéis de toda la información en nuestra web corporativa, en la landing "kit-digital".

Tan solo os solicitaremos rellenar un simple formulario y nos pondremos en contacto con vosotros para explicaros todo tipo de detalles, procedimiento, etc...

Recordad además que ya se han abierto las dos primeras convocatorias o segmentos según número de empleados de vuestra agencia (de 10 a 49 empleados y la de 3 a 9), y que en breve se abrirá la tercera y última dirigida a las empresas de 1 a 2 empleados, incluídos autónomos.

Poco más, hacer hincapié en que la transformación digital es una necesidad, importante para el futuro de vuestro negocio y que los fondos pueden ser el empujón definitivo que os

ayudarán a evolucionar vuestro negocio.

Espero haberos ayudado a aclarar los conceptos básicos de las ayudas "Kit Digital" que ofrecemos en Traveltool.

Os animo al menos a que os informéis en detalle de todas sus ventajas.

Un saludo a todos, y buenas ventas!!

Da un paso más en tu negocio con la ayuda de nuestros Traveltool Kits



Más de
300
AGENCIAS
INSCRITAS

KIT DE SOLUCIONES DIGITALES **A TU MEDIDA**

SITIO WEB

ECOMMERCE

GESTIÓN DE CLIENTES

BI Y ANALÍTICA

Obtén hasta **12.000 €** para
digitalizar tu agencia de viajes



www.traveltool.es



Clientify



Juan Pablo Seijo
Director de Marketing
Clientify.

Para hablarnos más en detalle sobre Clientify y la oportunidad que se abre con el Programa Kit Digital contamos, con Juan Pablo Seijo, director de Marketing de Clientify.

¿En qué sentido concreto Clientify ayuda a las Agencias de Viajes?

Hoy en día las agencias modernas son omnicanal, les llegan clientes desde varias fuentes: web, email, whatsapp, redes sociales... y tienen el riesgo de no atender bien a los clientes al perder trazabilidad, aparte de la pérdida de tiempo que supone utilizar varias herramientas.

Clientify es la plataforma de Marketing y Ventas que se está convirtiendo en líder en el sector de los CRM's en habla hispana.

Desde su nacimiento en 2014 vieron claro que además de un software en la nube abierto a cualquier equipo comercial y/o de marketing tenían mucho tirón entre determinados segmentos de empresas y el de las Agencias de Viajes y agentes independientes es uno de ellos.

Clientify no solo ofrece esa trazabilidad y optimización del tiempo al tener todo lo necesario para comunicarnos o adquirir clientes, también centraliza toda la información y comunicación con estos y automatiza una serie de tareas que facilitan la relación con los clientes y optimiza el trabajo diario de un agente de viajes, tanto antes de la compra en la fase de búsqueda del viaje con nuestras herramientas de marketing, como en la cada vez más importante fidelización post viaje.

En ese sentido las agencias de viajes que en inicio comenzaron a trabajar con nosotros nos comentaban lo bien que se ajustaba Clientify a esa necesidad.

Con sus comentarios y ayudas fuimos mejorando la herramienta e incluyendo más funcionalidades así que desde ya hace unos años consideramos que tenemos un "vertical" para Agencias de Viajes más que testado y dando resultados.

¿Cuáles fueron algunas de esas mejoras?

La posibilidad de abrir paneles de Oportunidades para que por una sola persona o por un equipo se pudiera ver cuantos presupuestos estaban enviados y el estado de cada uno de ellos.

Una agencia trabaja en cada momento con muchos clientes con distintas necesidades, presupuesto

y facturación y llevar todo esto de manera manual no es eficiente, no permite escalar.

A partir de ahí fuimos creciendo en ayudar con herramientas de marketing como campañas de email, landings pages, automatizaciones, publicación en redes sociales y muchas más herramientas que han convertido a Clientify en el software preferido de cientos de Agencias en España y Latinoamérica.

Por otro lado, las Automatizaciones fueron claves. Una automatización es la creación de un proceso donde "pasan" cosas cuando un evento es activado. →

Tu solución para la gestión de clientes comienza aquí

Acabas de embarcarte en el que posiblemente sea el viaje más importante para tu empresa: sacar el máximo partido al marketing y ventas.

**KIT
DIGITAL**

Clientify

12 meses de acompañamiento



← Por ejemplo: en una landing page (una página web) un posible cliente rellena un formulario y al enviarlo, además de recibir nosotros un email, se disparan ciertas acciones que podemos configurar cómo contestarle con un

email de bienvenida, asignar ese contacto a determinada lista de clientes, asociarse a futuras promociones... un sin fin de acciones que cada Agencia puede configurar sin límite y con una herramienta muy sencilla de usar.

El Kit Digital es una iniciativa puesta en marcha por el Gobierno de España para incentivar la mejora de las herramientas digitales en la empresa. ¿Cómo pueden beneficiarse las Agencias de ello?

Más fácil imposible, contactando con un Agente digitalizador que les facilite los trámites y el software y en Clientify ya lo somos.

El programa facilita a las empresas el acceso

a distintos tipos de Software, en nuestro caso somos agentes digitalizadores en la categoría de programas de Gestión de Clientes.

De hecho somos los únicos que instalamos nuestra propia herramienta a diferencia de otros Agentes.

Kit Digital aplica a 3 tipos de segmentos de empresas: de 10 a 49 empleados, de 3 a 9 y de menos de 2.

Para cada segmento tenemos disponible Clientify incluido 12 meses, sin coste para la empresa y con nuestro Plan más completo.

Además, aportamos más de lo que estamos obligados por Kit Digital a aportar: llegamos a 50 usuarios, hasta 40 horas de configuración para que esté perfectamente instalada, hasta 10.000 contactos de capacidad, soporte en línea 24 horas y en español.

Y dos factores más muy importantes. Somos los únicos que podemos garantizar la justificación completa

ya que aportamos algo que no aportan otras soluciones: los logs de acceso a la herramienta.

Nos consta que otros gestores de clientes no lo aportarán incluso solicitado expresamente por no estar en España.

Y el otro factor es que aportamos una Academia de contenidos de Marketing y Ventas completa para usuarios de Kit Digital para que además de la configuración cualquier persona pueda aprender estrategias de marketing y ventas y aplicarlas con Clientify.

Ya estamos captando empresas que se adhieren al programa y que están pasando a formar parte de los más de 2300 clientes que actualmente tenemos en el mundo.

¿Realmente supondrá un cambio en cómo las Agencias gestionan su Marketing y sus ventas?

Depende. El cambio a una gestión integrada y digital depende no de la tecnología si no de la cultura y la visión que cada empresario tenga.

Sin ese interés o capacidad es muy complicado cambiar inercias.

El sector ha pasado por retos y pruebas muy duras y aunque ya está saliendo del bache de la Pandemia ha aprovechado en muchos casos para modernizarse y reflexionar sobre costes y eficiencia. →

Clientify Academia

Desarrolla habilidades para ti y tu equipo y ponlas en práctica hoy mismo con nuestras formaciones.



Capta y nutre tus Leads

Módulo de Marketing



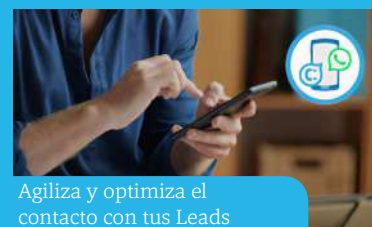
Promociona tu evento virtual o presencial

Mini curso - Funnel de eventos



Gestiona y optimiza tu proceso de ventas

Módulo de Ventas



Agiliza y optimiza el contacto con tus Leads

Vende más con WhatsApp

Y Muchas más... que encontrarás en:
<https://academia.clientify.com>

← Una herramienta como la nuestra precisamente incide en esos dos puntos.

Por un lado permite hacer más gestiones y llevarlas centralizadas por el mismo equipo comercial y se gana en costes.

Por otro lado, pudiendo hacer un marketing digital de forma sencilla, medir su impacto a nivel de contactos conseguidos e incluso controlar el retorno de la inversión en publicidad de pago se gana en eficiencia.

Las agencias de viajes con las que trabajamos han sido capaces, en algún caso, de doblar su facturación sin duplicar ni costes ni estructura pero insistimos, una herramienta por sí sola no hace esto, debe de partir de un cambio de cultura hacia la gestión digital.

Los tiempos obligan a ello, la buena noticia es que además con el Kit Digital ahora no cuesta durante el primer año hacerlo.

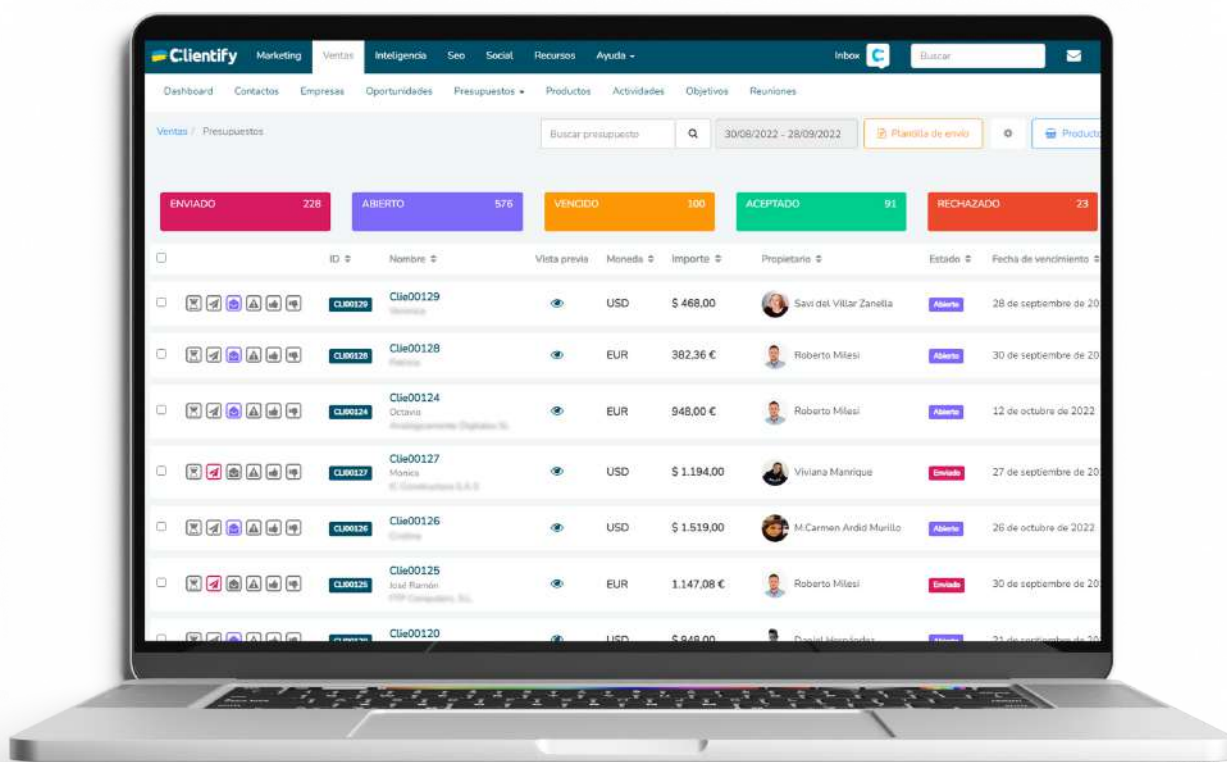
Además de las ventajas que aportamos.

¿Cómo se puede acceder en Clientify a las ventajas del Kit Digital?

Muy sencillo, solo hay que acudir a Clientify.com y en el menú de navegación está la sección donde explicamos todo.

Rellenando el formulario nos ponemos en contacto de vuelta inmediatamente.

También desde cualquier página se nos puede consultar a través del Chatbot / WhatsApp y un compañero le atenderá enseguida con más información.



Clientify

Si se trata de viajar... viajemos juntos



Ahora, con Kit Digital, disfruta de un año sin coste de Clientify

El CRM líder en Marketing y Ventas que cientos de Agencias de viajes ya utilizan para mejorar sus ventas está disponible con Kit Digital.

Y nosotros nos encargamos de todos los trámites, las justificaciones y dejarte listo Clientify para que solo tengas que empezar a vender más.

- Gestión completa de Ventas
- Plataforma de Marketing
- Análisis e Inteligencia de negocio
- Gestión de Redes Sociales
- Integración con WhastApp
- Firma digital para contratos de viaje

....y muuuuuuucho más.

Más información en [Clientify.com](https://www.clientify.com)

Clientify

Pipeline.

software



Sebastián Briones
Director General
Pipeline Software

Hoy entrevistamos a **Sebastián Briones, Director General de Pipeline Software, una de las empresas tecnológicas de más larga trayectoria en el sector turístico y sobre todo, en el segmento de las Agencias de Viajes.**

Sebastián, ¿Cómo han sido estos últimos 3 años para Pipeline?

Para los trabajadores de Pipeline han sido 3 años de trabajo intenso y de muchos cambios.

Cuatro meses después del inicio de la pandemia, en julio de 2020, mi socio desde los inicios, Manuel Sos, salió del accionariado de la sociedad y esto, junto a la situación del sector, marcó un punto de inflexión en la compañía.

A partir de ese momento, como CEO y administrador único de la sociedad, he reorganizado la empresa con una nueva imagen corporativa y objetivos claros.

Desde hace 30 años, Pipeline Software está dedicado en exclusiva a ofrecer soluciones tecnológicas para el sector turístico, principalmente para Agencias de Viajes.

Sus aplicaciones Orbis de Gestión Comercial para Agencias de Viajes, son el software líder en España.

Se ha trabajado con mucha intensidad en una nueva versión web de nuestro sistema de facturación incorporando muchas de las mejoras que los clientes habían solicitado permitiendo además migrar el 100% de los datos de la versión Windows a la nueva plataforma.

Se han invertido muchos recursos en avanzar con el desarrollo de nuestro motor de reservas Orbis Booking y Orbis Portal añadiendo muchas funcionalidades e integraciones.

Hemos incorporado nuevos y potentes clientes en España, pero también en Portugal, Cabo Verde, Marruecos y México.

Hemos incorporado desarrolladores en todos los proyectos de la compañía y para mí, lo más importante, hemos mejorado enormemente la organización interna y el ambiente de trabajo entre los compañeros y con los clientes.

Todavía queda mucho por hacer, pero estoy convencido de que en los próximos años seguiremos creciendo con fuerza y consolidando la compañía tanto en España como en el extranjero.

¿Cuáles son las novedades de Pipeline después de estos 3 años?

Creo que lo más remarcable es nuestra nueva versión en entorno web de Orbis Gestión, al que hemos llamado Orbis Web, con una plataforma más usable, más ágil y más segura en la que hemos incorporado muchas nuevas funcionalidades solicitadas por nuestros clientes e incorporado captura de datos de reservas de nuevos proveedores.

También hemos avanzado muchísimo en nuestros productos Orbis Portal y Orbis Booking potenciando la presentación y venta de los servicios turísticos de las agencias y su integración en el flujo administrativo.

Hemos incorporado la venta de circuitos, paquetes cerrados, paquetes dinámicos con vuelo charter o GDS con producto propio y de terceros.

Hemos desarrollado dentro de Orbis Portal la venta de paquetes de proveedores externos como New Blue, Tui o Soltropico y queremos seguir incorporando al resto de mayoristas.

Estamos trabajando en una nueva versión de nuestro metabuscador Orbis Hoteles con nuevas fórmulas que permitan formalizar las reservas sin necesidad de acceder al B2B del banco de camas aplicando los mapeos contra nuestra base de datos central de alojamientos.

Hemos continuado con los desarrollos y actualizaciones en las intranets de Nautalia, Team Group, Grupo Europa, AEVAV, UNAV, CEAV, FETAVE y nuestra marca blanca Intranet AAVV.

A día de hoy más de 2.000 agencias de viajes utilizan a diario estos desarrollos para su gestión diaria.

¿Qué productos ofrecéis a las agencias dentro de las ayudas de Kit Digital?

Pipeline se incorporó al inicio del programa como agente digitalizador en 4 categorías:

Sitio Web y Presencia en WInternet

Donde proponemos la contratación y mantenimiento de nuestro producto Orbis Vending con ayudas de hasta 2.000 € para las Agencias.

Gestión de Procesos

Donde entramos con nuestro sistema de gestión comercial Orbis Gestión Web con ayudas en función

del número de empleados de entre 500 € y 6.000 €.

Gestión de Clientes

En este apartado trabajamos bien implantando el CRM de VTiger o conectando el CRM de la agencia con nuestras plataformas de Orbis Gestión, Orbis Booking y Orbis Portal con ayudas de entre 2.000 € y 4.000 €.

Comercio Electrónico

Donde proponemos nuestro producto Orbis Portal con ayudas de hasta 2.000 €.

Sebastián, ¿Qué esperas para el año 2023?

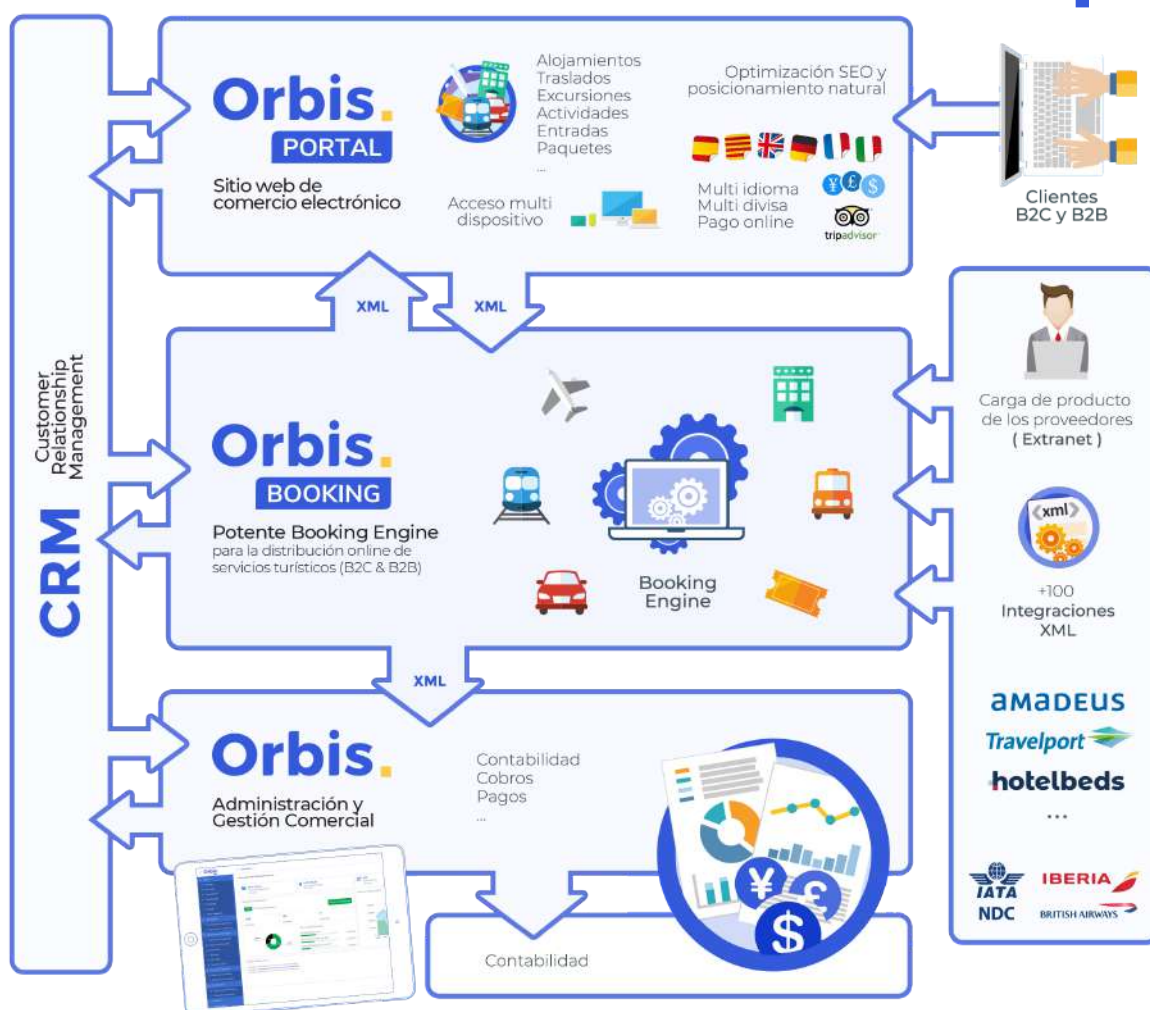
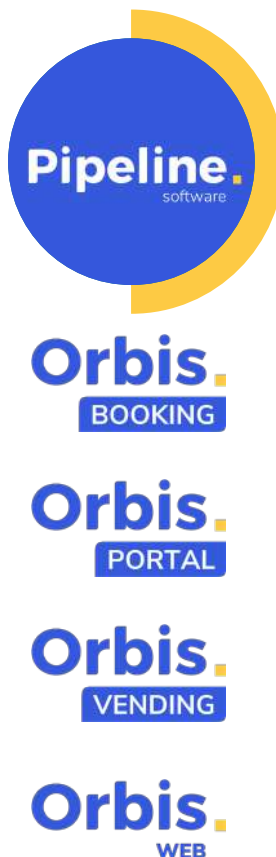
A pesar de que la situación económica no acompaña creo que el sector de los viajes, al igual que ocurrió

en la crisis de 2008, va a aguantar mejor que otros sectores.

Las agencias de viajes han hecho los deberes, reduciendo sus gastos y optimizando sus procesos para ser más eficientes y rentables.

Nosotros, como siempre hemos hecho desde el nacimiento de la empresa, seguiremos trabajando en mejorar nuestras herramientas y en tratar de dar a nuestros clientes el mejor servicio posible.

Confiarnos en que muchas de las agencias clientes de Pipeline, junto con otras que hasta ahora no han trabajado con nosotros, se animen a contratar estos productos. →



Pipeline

software

¿Qué deben hacer las agencias interesadas en acceder a estos productos utilizando las ayudas de Kit Digital?

Lo más importante es que aquellas agencias que deseen acceder a estas ayudas se registren en la página <https://acelerapyme.gob.es> para solicitar su bono.

Una vez hayan recibido confirmación de que se les ha concedido dispondrán de 6 meses para decidir en qué productos los van a emplear.

Hemos publicado en nuestra web corporativa <https://www.pipeline.es/kit-digital.htm> toda la información relativa al funcionamiento de estas ayudas.

Ante cualquier duda
podéis contactar con
nuestro departamento de
soporte telefónico en el
964723390 o bien vía email
a la dirección de correo
pipeline@pipeline.es



+6.000
CLIENTES
SATISFECHOS

+4.500
INSTALACIONES
DE ORBIS

+100
INTEGRACIONES
XML

+2.500
AGENCIAS
DE VIAJES

+30
AÑOS
EXPERIENCIA

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

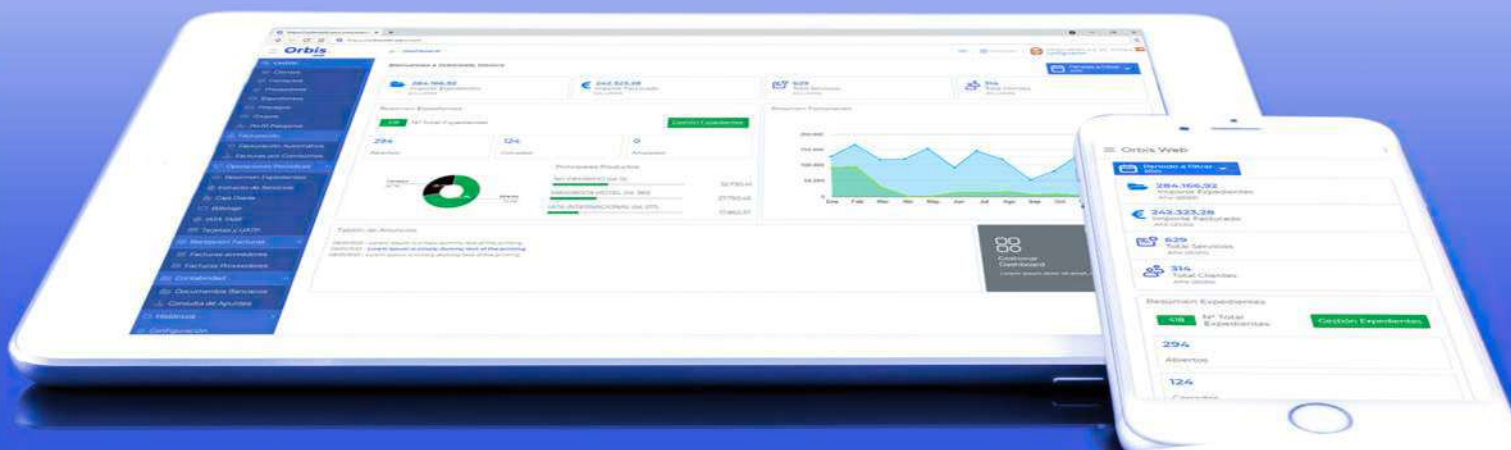
Flexible y escalable

Con las licencias de **Orbis WEB** se puede ampliar o reducir el número 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.



*sólo*agentes

e-Magazine para Agentes de Viajes



PARA CLÁSICOS PROFESIONALES DEL SIGLO XXI
