

sóloagentes

ACTUALIDAD PARA AGENTES DE VIAJES

EDICIÓN **CONVENCIÓN GEOOMON - 2024**



LA FOTOGRAFIA. La tradicional foto de grupo de la Convención se realizó este año en el Hotel Impressive Granada Golf en Motril. **Pag. 14**

LA ORGANIZACIÓN. Estuvo a cargo de Mariano Sola, Director Comercial del Grupo y de todo su equipo. Un éxito de organización y gestión de los eventos programados.



WORKSHOP.

El sábado se dieron cita más de 100 proveedores para trabajar junto a los Agentes del Grupo.



EL HOTEL.

Este año la Convención tuvo lugar en el Hotel Barceló Granada Congress de Granada.

Geomoon celebra en Granada el IV Foro de Agencias de Viajes con más de 350 Agentes.

El Foro Anual del Grupo, tuvo este año como lema “El impulso decisivo”



LA CENA DE GALA. EL EVENTO FUE PATROCINADO POR DISNEY DESTINATIONS

La cena tuvo lugar en el complejo La Mamunia de Granada este pasado sábado y estuvo tematizada y ambientada con un espectáculo musical de Disney. **Pag. 17**



CONDUCTOR DEL EVENTO.

EL SR. CORRALES, FUE EL ENCARGADO DE HACER DE MAESTRO DE CEREMONIAS.

Humor y profesionalidad hicieron de los dos intensos días del Foro, un evento imperdible para cualquier profesional del sector turístico. **Pag. 02**



NOVEDADES GEOMOON 2024.

Mejoras en Producto y servicios a las Agencias de Viajes.

El programa del IV Foro de Agencias de Viajes del Grupo Geomoon arrancó con la presentación del equipo y las novedades que han preparado para todas las agencias de viajes del grupo para este año 2024.

Mariano Sola, Director Comercial del grupo, dio la bienvenida a los asistentes con un vídeo de presentación de Geomoon.

Garmañe Lopez, responsable de comunicación de Geomoon, fue la encargada de comentar las últimas novedades respecto a los sistemas de ayuda implementados recientemente por el grupo como apoyo a las agencias. Uno de ellos ha sido la conexión remota desde Geomoon al equipo de los agentes de viajes para trabajar y solucionar problemas en tiempo real.

Por otra parte, Garmañe repasó los nuevos productos puestos a la venta, así como el servicio Geomoon News y recordó a todos los asistentes la posibilidad de promocionar sus productos propios entre el resto de agencias de viajes a través del sistema de Geomoon.

Por su parte, **Fabián López**, del departamento Comercial, explicó

a los asistentes el sistema de actualización de escaparates implementado en el grupo a través de pantallas de 55 pulgadas que permiten disponer de información actualizada en tiempo real, así como la ampliación del servicio de asesoría jurídica que el grupo presta a sus agentes asociados.

Víctor Navarro, director de Geoclick, consolidadora aérea del grupo, repasó el servicio ofrecido a través del sistema y comentó los nuevos productos y servicios para 2024.

Por último, **Óscar Lasa**, responsable del área corporativa, explicó el nuevo proyecto para hacer llegar productos y servicios a las agencias MICE del grupo, así como la implementación del servicio 24 horas, la autoreserva para clientes finales y la posibilidad, por parte de las agencias, de disponer de una auditoría de procedimientos.

Finalmente **Mariano Sola**, hizo hincapié en que además del personal de Geomoon, existen muchas personas que trabajan y dan soporte a los agentes del grupo, a través de los servicios transversales que dispone Grupo Ávoris.

EL EQUIPO GEOMOON.

Mariano Sola.- Director Comercial Geomoon

Garbiñe Lopez.- Departamento de comunicación Geomoon

Ana Campanada.- Departamento Backoffice Geomoon

Fabián López.- Departamento Comercial Geomoon

Oscar Lasa.- Geomoon Corporate

Tamara Cabezudo.- Departamento Backoffice Geomoon

Andrés Elorza.- Departamento Backoffice Geomoon

Víctor Navarro.- Director geoclick

EL CONDUCTOR DE LA CONVENCION.

Sr. Corrales: Sin duda un verdadero acierto.

El Sr. Corrales fue el encargado de conducir el evento durante todo el fin de semana.

Indudablemente, contar con un maestro de ceremonias de su calibre en el evento fue un gran acierto, además de una garantía de éxito.

Su sentido del humor y su profesionalidad permitieron mantener a los asistentes "enchufados" durante todas las sesiones de trabajo que se desarrollaron en este IV Foro de Agencias de Viajes del Grupo Geomoon.

Tuvimos el placer de contar con su presencia en todas las actividades que se llevaron a cabo durante este intenso fin de semana y sin duda contribuyó enormemente a lograr el rotundo éxito que ha significado la Convención Geomoon 2024.





EXCMO. AYUNTAMIENTO DE GRANADA. Juan García Montero Coordinador General Concejalía Cultura y Turismo

Juan García, coordinador general de la Concejalía de Cultura y Turismo de Granada, abrió las intervenciones institucionales y agradeció a Geomoon y a los asistentes el haber elegido este año Granada como lugar de reunión.

Juan destacó el reto que supone para Granada querer ser capital europea de la cultura e instó a todos los agentes de viajes a convertirse en embajadores de esta gesta.

También destacó los aspectos culturales, históricos y patrimoniales que encierra Granada.

Por último aludió a los 500 años de la fundación de la Universidad de Granada, la cual sin duda ha contribuido a que la ciudad tenga el mayor número de estudiantes Erasmus de toda Europa.



EXCMO. AYUNTAMIENTO DE GRANADA. Fernando Egea Fernández - Montesinos Delegado Territorial de Turismo, Cultura y Deporte

Fernando Egea Fernández-Montesinos, Delegado Territorial de Turismo, Cultura y Deporte del Ayuntamiento de Granada, se sumó a los agradecimientos de su colega y puso el foco en otras áreas de la provincia de Granada que permiten al viajero disfrutar de su estancia, además de todo lo que ofrece la ciudad de Granada.

Actividades como volar en globo para conocer a vista de pájaro esta maravillosa provincia andaluza,

los impresionantes cambios de orografía que se pueden encontrar, y teniendo las playas de la Costa Tropical a solo 45 minutos de Granada, así como Sierra Nevada y sus pistas de esquí.

Sin duda, recalcó que la provincia de Granada es un lugar fantástico para disfrutar tanto del ocio como del negocio, además de destacar a sus habitantes y su gastronomía.

Para finalizar la participación institucional en la Convención, pudimos ver el impactante vídeo promocional de **Andalusian Crush**.



IRYO.

Rosa Iglesias López Ejecutiva de Cuentas

Rosa centró su intervención en repasar la actual presencia de Iryo en ya 11 ciudades, además de hablar sobre sus tarifas actuales, siempre flexibles e incluyendo los trenes de cercanías. También hizo hincapié en sus 4 opciones gastronómicas. Por último, recordó las tarifas exclusivas para agencias de viajes y las ofertas para grupos MICE. Para Iryo, los agentes siempre han sido y seguirán siendo un pilar fundamental en sus ventas y socios en el negocio del transporte.



INTERMUNDIAL.

Carlos Uceda Director de Negocio

Carlos habló de los 3 pilares que representan a Intermundial: producto, tecnología y servicio. Con 30 años de experiencia, han logrado ofrecer un servicio 360. También destacó algunos aspectos de su plataforma, relacionados con la emisión, consulta de información y gestión del siniestro, así como próximamente un módulo financiero. Concluyó hablando del servicio de telemedicina, que permite al viajero tener acceso a un médico en menos de 2 minutos a través de la pantalla de su teléfono móvil.



IBERIA.

Eduardo Rojas Key Account Manager Ávoris

Eduardo recordó que Iberia es actualmente una de las compañías aéreas más puntuales del mundo. Comentó los nuevos destinos de la compañía, así como su actual foco en América Latina para lo cual precisa de ayuda de las agencias de viajes. Por último, habló de tres aspectos significativos actualmente: la potenciación de la clase turista premium, el nuevo vuelo Madrid - Doha y, a partir de octubre, el nuevo vuelo a Tokio.



SAMA TRAVEL

Nicolas M Delegado Comercial

Nicolas centró su intervención en su triple viaje combinado, en el que todas las semanas hay programadas entradas por una ciudad y salidas por otra, con vuelos directos a, Skopje, Lubljana y Sarajevo. También habló de las ventajas que suponen estos viajes experienciales, en los que la población no está acostumbrada con el turismo y se vuelcan con el viajero. Por último, habló de los vuelos charter de este verano, así como los descuentos especiales por venta anticipada y la tarifa de mayores de 55 años.



AMADEUS.

Fernando puelles Head of Strategic Customer Success

Amadeus nos habló de las tendencias en el sector turístico para este año: El turismo musical, que está atrayendo a verdaderas olas de gente, tanto dentro como fuera de España. También el fenómeno de los Agentes Influencers, con gran aceptación entre la generación Z y que han convertido Tik Tok en una máquina de vender viajes, así como las pasarelas aéreas eléctricas, que ya son una realidad y que veremos volar a estos aerotaxis el próximo año en la Expo de Osaka. Por último habló de la tendencia a crear una clase business accesible, ya que el 75% de los beneficios de las compañías llegan a través de esta categoría, donde cada vez serán más flexibles y diversas a través de paquetes complementarios para personalizar más la experiencia.



AMADEUS.

Fiorella Petrone Account Manager de Ávoris

Fiorella basó su presentación en el hecho de como el NDC aporta valor añadido a la venta de billetes aéreos, tanto por los servicios que ofrece, como por las tarifas que dispone. Así mismo habló de la acumulación de millas por segmento, un servicio exclusivo con NDC, la disponibilidad de multitud de descripciones incluidas en el propio NDC, o las tarifas exclusivas que se están cargando y que disponen de un importante diferencial con respecto al GDS tradicional. Por último indicó que Amadeus ya dispone de 34 aerolíneas y próximamente incorporará 15 más, así como que Amadeus está ya presente en más de 45.000 agencias.



TDCS - TRAVELPORT

Maite Añora Directora General

En la intervención de Maite pudimos ver que aporta su sistema para las agencias de viajes, así como los dispositivos digitales que están lanzando tanto para escaparates como para sobremesa, el programa para gestionar las ofertas, por otra parte nos comentó las tarjetas virtuales que están comercializando para agencias de viajes y la inclusión de la inteligencia artificial ya en su call center.



PALLADIUM HOTELS

Luciana Stassen Sales Manager

Luciana comenzó su intervención hablándonos del Grand Palladium Kantenah en Riviera Maya, donde el niño es el rey. También no hablo del programa Family selección. Por otra parte nos indicó que el Grand Palladium en Ibiza ha sido totalmente reformado y nos habló del nuevo concepto TRS solo adultos que nace en Caribe tras aplicarlo el pasado año en Ibiza. Finalmente nos habló de los Hard Rocks, tanto de las reformas realizadas en los hoteles, como de los conciertos que se realizan en los alojamientos en Ibiza y Tenerife.



FLEXIBLE AUTOS

Jesús Burillo Directora General

Jesús nos comentó las 3 líneas de producto que han incorporado a su porfolio: scotters, vehículos de carga y traslados privados. Hizo hincapié en que son un bróker de alquiler que trabaja exclusivamente con agencias de viajes. Nos habló también de la opción premium todo incluido, así como del servicio que han incluido de traslados privados punto a punto.

AIR EUROPA.

Rubén Lázaro Account Director

Rubén nos habló del cambio de aviones realizado en Air Europa, donde han pasado a operar todos los vuelos con 737 800 y 767 Dreamliner, algo que ha permitido obtener más confianza en el cliente e incrementar su tráfico. También nos habló de las acciones relativas a sostenibilidad que la compañía a puesto en marcha, tanto abordó, en vuelo, como en tierra y en sus oficinas. Como ejemplo recordó el vuelo a Habana que se opera con Biocombustible, reduciendo un 60% sus emisiones.



RENFE.

Cristina Lujan Directora Comercial

Cristina inicio su intervención actualizándonos la tipología de tarifas y flexibilidad de las mismas. También hizo referencia a la sostenibilidad y a que Renfe dispone de certificación Aenor cero emisiones y el hecho de que las empresas pueden certificar su contribución. Por otra parte nos recordó la sala executive del tren, un vagón privado para 6 personas y nos animó a solicitar cotizaciones para grupos a partir de 25 pax, además de recordarnos que están ya operando las rutas de AVE a Lyon y Marsella.



WELCOMEBEDS

Rafa Muñoz Director Comercial

Rafa nos contó cual es el destino actual con mayor demanda (New York), así como que actualmente de 270.000 hoteles subidos a su sistema, lo que le convierte en uno de los bancos de camas más importantes del mercado. Por otra parte, nos indicó que los destinos de mayor demanda después de Nueva York son Roma, París, Londres, Costas e Islas.

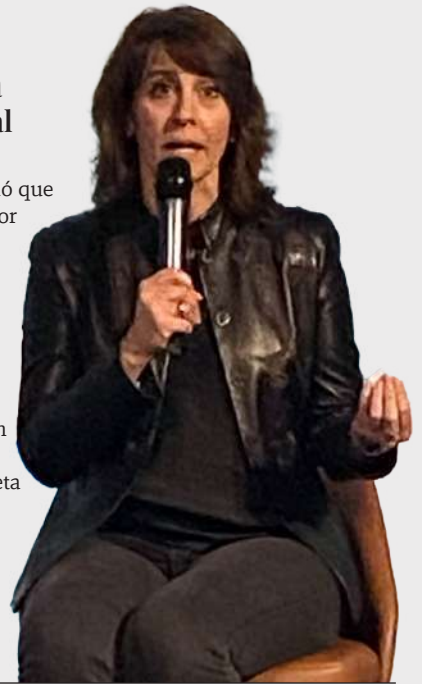


MUNDOSENIOR.

Olga Villacampa Directora Comercial

Olga Villacampa nos recordó que los circuitos de Mundosenior pueden ser adquiridos por mayores de 55 años y que basta con uno de ellos cumpla ese requisito, para que pueden realizar la reserva.

Por otra parte hizo mención especial a los cupos, el servicio de pensión completa y las salidas de diversos circuitos por Europa desde Bilbao y Barcelona.



MARSOL

Sergio Sobrevuela Director Comercial

Sergio nos habló sobre la venta de hoteles de su programa, así como los circuitos nacionales e internacionales para este año.

También hizo hincapié en el producto de turoperación a Senegal que operarán de Julio a Septiembre y su nuevo producto de vuelo más hotel.



SPECIAL TOURS.

Adrián Garzón Director Comercial

Adrian hizo un repaso a toda la programación de este año y utilizó las palabras de una buena parte de sus colegas, para describir la filosofía de servicio que este turoperador lleva por bandera: puntualidad, clientes perfectamente asegurados, alojamientos seleccionados para cada tipo de viajero, innovación este año en su producto de Encantos, comidas variadas y el servicio más diferenciador, su equipo de guías.



IBEROJET.

Mario Domínguez Director Comercial

Mario recordó que ya están operando con 7 aviones y que obviamente son la fábrica de los productos y destinos que programa la parte de turoperación.

Hizo hincapié en la puntualidad de la compañía, así como en la ecología de la misma.

También recuerdo que son una compañía SAF y que operan con este tipo de combustible.

Para finalizar, recordó a los asistentes que Iberojet está cargado en Geoclick y en la ruta a Honduras que están operando para étnico a muy buen precio.

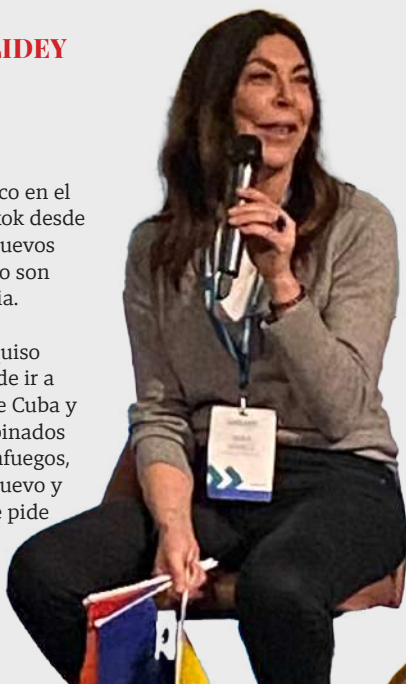


TRAVELPLAN & JOLIDEY

Pura Sevilla Brand Manager

Por su parte Pura puso el foco en el único vuelo directo a Bangkok desde Madrid, además de en los nuevos destinos de Travelplan como son Uzbekistán, Orlando y Grecia.

Por la parte de Jolidey, no quiso dejar pasar la oportunidad de ir a Santa Clara, en el interior de Cuba y que permitirá realizar combinados con Trinidad y Cayos y Cienfuegos, por lo que es un producto nuevo y muy interesante para el que pide el máximo apoyo por parte de la red de ventas.



ÁVORIS.

Gustavo Serrano Director Comercial

Tras la presentación de todo el producto por parte del equipo comercial de Ávoris, Gustavo habló del producto exclusivo que se crea en la organización para Geomoon.

También agradeció a todo el equipo de Geomoon, su implicación en la venta del producto de las mayoristas relacionadas con Ávoris.



CATAI,

Raúl Serrano Director General

Raúl quiso comenzar su intervención hablando de los más de 120 países que opera Catai, una marca con 43 años en el mercado y que el personal que la integra a hecho posible llegar y mantenerse como el referente de grandes viajes en España. Talento, calidad, garantía y seguridad, son las enseñanzas de la marca que lógicamente sin los agentes de viajes no sería posible estar y mantenerse donde está Catai.



ÁVORIS,

Cesar Herrero Director Fuerza de Ventas

Cesar quiso hacer una mención a toda la fuerza de ventas de Ávoris que se encarga de formar e informar a los miles de agentes de viajes con los que conviven a diario.

Aprovechó para hacer ese reconocimiento de forma directa algunos de los que nos acompañaban físicamente en la convención y no habían tenido la oportunidad de dirigirse a los asistentes a la Convención.





CLAUSURA DEL ACTO.

Las agencias de Geomoon, son socios, no asociados.

GRUPO ÁVORIS

Endika Ormaeche
Director General
Asociadas Ávoris y
proyectos estratégicos
de distribución

Endika puso el broche final a la jornada, recordando a los asistentes que son lo más importante para la casa, ya que él entiende que todos los asistentes son sus socios y para Ávoris son de vital importancia.

Quiso también agradecer a Ávoris el disponer tanto y tan competitivo producto, así como al resto de proveedores que se dieron cita en la Convención.

Por último quiso destacar el que Geomoon ya había llegado a 500 puntos de venta, en gran medida gracias a Mariano Sola.

También quiso destacar las mejoras presentadas por el equipo de Geomoon y los nuevos servicios para las agencias Corporate que dispondrán en breve y que son las mismas herramientas que BTravel utiliza.

APARICIÓN EN VÍDEO.

JUAN CARLOS GONZÁLEZ

DIRECTOR GENERAL DE ÁVORIS

No pudo estar físicamente en la Convención, pero quiso transmitir un mensaje a todos los asistentes.

En esta ocasión Juan Carlos González, Director General de Ávoris, no pudo asistir físicamente a la Convención como en otras ocasiones, pero no quiso dejar pasar la oportunidad de enviar un

mensaje de vídeo agradeciendo el esfuerzo que todos los agentes del grupo realizan a diario y recordándoles que él es un firme defensor de las agencias físicas.



RECONOCIMIENTO.

Ovación cerrada y espontánea por parte de toda la Convención por su labor diaria en Geomoon.

Mariano Sola, director comercial de Geomoon y la cara visible del grupo, fue reconocido por Endika Ormaeche y otros ponentes a lo largo de sus intervenciones durante la Convención. La predisposición permanente a buscar soluciones para los agentes de viajes que conforman el grupo no pasa desapercibida, ya que al finalizar la primera jornada del encuentro, el auditorio se puso en pie para ovacionar al unísono a Mariano por su trabajo diario al frente de Geomoon.



CENA CÓCTEL - PATROCINADA POR IRYO.

Iryo Patrocinó la cena del primer día de Convención.

El viernes por la noche Iryo patrocinó en el hotel Barceló Congress donde se realizó la Convención, una cena cóctel que hizo las delicias de los asistentes al encuentro.

Comida, bebida y fotomatón Iryo, dieron paso a unas merecidas copas tras un intenso día de trabajo.



WORKSHOP.

Más de 100 proveedores turísticos asistieron al Workshop del sábado.

Con una participación de más de 350 Agentes de Viajes, el WorkShop celebrado el pasado sábado fue un éxito rotundo durante toda la mañana que duró el evento.









LA FOTOGRAFIA.

Fotografía de grupo de la Convención Geo



GEOMOON 2024 Impressive Playa Granada Golf - Motril (Granada)



ALMUERZO - CÓCTEL EN MOTRIL.

Almuerzo en el Hotel Impressive Playa Granada Golf y Visitas a Costa Tropical



VISITAS GUIDADAS POR LA COSTA TROPICAL

Durante la tarde, los asistentes a la Convención pudieron disfrutar de visitas a Motril, Salobreña y Almuñécar.





CENA DE CLAUSURA DE LA CONVENCION - LA MAMUNIA (GRANADA)

La Fiesta de Gala de la Convención fue patrocinada y tematizada por Disney Destinations

No podía ponerse un broche más mágico a este intenso fin de semana, que con una cena de gala en un marco incomparable como es el complejo la Mamunia de Granada.

Si a esto le sumamos una fantástica tematización a cargo de Disney, el éxito, como así fue, está garantizado.

Irma Vidal Requena, Iberia Head Of Sales – Disney Destinations Spain & Portugal, nos habló de los distintos productos Disney y de la importancia que tiene el story selling para incrementar las ventas.

El poder de las historias es algo que conocen muy bien en Disney y por eso Irma nos invitaba a los agentes de viajes a ponerlo en práctica con nuestros clientes.

Durante la fantástica cena que sirvieron, fueron sucediéndose diversas actuaciones Disney en el escenario de la sala.

Miguel Ángel García, Director General de Touring Club, presentó el único vuelo directo que se va a operar este verano desde Madrid.

Por otra parte se procedió al sorteo de 45 premios aportados por los partners de la convención, entre los que cabe destacar 3 viajes para 4 personas a Disneyland París y 1 viaje para 4 personas a Orlando.

Tras la cena, música en vivo y copas hasta la madrugada. Una magnífica forma de cerrar una exitosa Convención.



CENA DE CLAUSURA DE LA CONVENCION









*sólo*agentes

e-Magazine para Agentes de Viajes



PARA CLÁSICOS PROFESIONALES DEL SIGLO XXI
