



www.grupogea.com
952376655



AÑO 2025 - NÚM. 6
Del 1 al 30 de junio

GRUPO GEA

INFORMACIÓN



Sumario

#GEAContigo edición Corporate,
celebrado en el Espacio Iberia

Hemos estado de fam trip por Punta Cana

Mejoramos los acuerdos en transporte
y la rentabilidad de tu negocio

Y además...

Formación continuada en el
segmento de cruceros

Mejora la rentabilidad de tu negocio
con las mejores comisiones:
CONOCE LA VISA PLIANT

#GEAContigo *Corporate*: un encuentro para agencias del segmento corporativo

Un nuevo formato de jornada presencial, celebrado en el Espacio IBERIA de Madrid

Los encuentros presenciales #GEAContigo, organizados por Grupo GEA, continúan sus rondas por todo el territorio. La novedad es que, esta vez, la jornada está marcada por una motivación especial: en lugar de enfocarse en la localización, la sesión está enfocada a un segmento de producto. “Escuchar, informar y la mejora en la rentabilidad de las agencias, son los objetivos de este encuentro en colaboración con IBERIA”, dicen desde GEA.





Un entorno más íntimo y cercano: el Espacio IBERIA, en Madrid. Un grupo de agencias especializadas en el segmento corporativo, en compañía del equipo GEA y MUNDIGEA VUELOS, el consolidador aéreo de GEA. Información, atención y rentabilidad, como contenido de la jornada. Así es la configuración de este nuevo encuentro #GEAContigo, edición Corporate. “Normalmente #GEAContigo son encuentros locales, pero en este caso más que a una localización, atendemos a un segmento de negocio. Les hemos contado todas las herramientas y acuerdos comerciales que aumentan la rentabilidad para estas agencias especializadas”, explica la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

Una sesión bidireccional y donde la interacción con las asociadas ha sido clave. “Este evento pone de manifiesto cómo, en el último año, hemos conseguido mejorar acuerdos para agencias IATA y corporativas, que tendrán ingresos adicionales gracias a estas acciones. Pero también hemos querido escucharlos, saber qué otro valor podemos añadir, en qué podemos ayudarles para crecer y mejorar su gestión y rentabilidad”, explica Fernández.

El evento se ha celebrado en Madrid y han asistido agencias de distintos puntos de España a las que GEA les “ha facilitado el transporte”, dice Fernández. Respecto al Espacio IBERIA, “sin duda un entorno increíble, donde además han podido conocer mejor la marca y disfrutar de actividades varias”, añade la ejecutiva.

Por parte de Grupo GEA han asistido la directora general, Sara Fernández; el director de fidelización, captación y nuevos proyectos, Antonio Lara; el director comercial y de marketing, David Cáceres, y los delegados de zona. Por parte de MUNDIGEA VUELOS ha asistido su director, José Ruiz.

Accede a la publicación de Instagram desde este código



AGENCIAS GEA REGRESAN DE UN **FAM TRIP** EXCLUSIVO POR **PUNTA CANA**

Los encuentros presenciales y la formación continuada están marcando la principal actividad de este 2025 para las asociadas.





Del 7 al 14 de junio, agencias de Grupo GEA han podido disfrutar de unos días de formación y convivencia en un fam trip exclusivo a Punta Cana gracias a Travelplan. Acompañadas de la delegada de zona GEA Paola Tittaferrante y de Julián González, ejecutivo comercial de los TTOO de Ávoris para la zona de Canarias, las agencias participantes han podido reconocer el destino personalmente y disfrutar de todos los rincones y cuidados garantizados por nuestro partner.

Las agencias GEA se han alojado en los hoteles ROYALTON PUNTA CANA y PARADISUS PALMA REAL, “sin duda han disfrutado de una estancia inmejorable y conocido el producto en primera persona. Con estas experiencias, cuando el agente conoce el lugar, la información que le brinda al cliente final es más completa, algo que sin duda contribuye al proceso de venta”, dicen la delegada de zona de Grupo GEA Paola Tittaferrante.

El recorrido ha sido muy completo. Excursión a Isla Saona, Coco Bongo y un city tour por Santo Domingo, almorzado en grupo en el Riu Palace Bávaro y disfrutado de una cena de gala como despedida en el restaurante Hunter Steak House. Además, han visitado numerosos hoteles, “por lo que los agentes regresan con mucha información valiosa, las ideas claras y totalmente enamorados de este gran destino”, dice la delegada GEA.

En lo que llevamos año “hemos visitado Atenas, Marrakech, Costa Rica, de crucero por el Mediterráneo, Port Aventura y Punta Cana. Sin duda, Grupo GEA, además de proteger y cuidar a sus agencias ofreciéndoles la información de forma presencial y actualizada, deja gratas experiencias en las historias de sus agencias asociadas”, dicen desde dirección de Grupo GEA.



Accede a la publicación de Instagram desde este código



MÁS RENTABILIDAD PARA AGENCIAS GEA GRACIAS A ACUERDOS CON COMPAÑÍAS DE TRANSPORTE

Se mejoran los acuerdos ya existentes con aéreas y se incorporan nuevos con ferroviarias

Grupo GEA tiene como objetivo proteger y cuidar a sus agencias y una forma de llevarlo a cabo es ofreciendo mayor rentabilidad a los negocios. En este caso, el Grupo ha ampliado su oferta de acuerdos con compañías de transporte: “por un lado, mejoramos los de compañías aéreas, que tantos rappels y satisfacciones aportan a nuestras asociadas; por otro, incluimos dos ferroviarias”, dicen desde GEA.



Grupo GEA ha comunicado a sus agencias asociadas el nuevo acuerdo con compañías de transporte, que viene a mejorar lo ya existente. “Así las cosas, desde fines de 2023 hasta hoy, las agencias GEA IATAS cuentan con acuerdos comerciales en condiciones ventajosas con más de veinte compañías aéreas, siendo especialmente relevante el conjunto de rappeles alcanzados con la mayoría de ellas, actualmente en proceso de comunicación y distribución”, dice el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres.

En Grupo GEA son conscientes de que tan importante es cuidar a la agencia como al cliente final, y por ello sus servicios cubren a toda la cadena de venta. “Estos acuerdos con compañías aéreas fortalecen el posicionamiento de las agencias IATAs del Grupo, además de ayudarlas a ofrecer un mejor servicio a sus clientes del segmento corporativo”, añade Cáceres.

Además de las aéreas, que son fundamentales en varios sentidos, “dentro de estos acuerdos con transportistas, destaca la incorporación de dos operadores ferroviarios al portfolio comercial de las agencias GEA, con una proyección de incentivos para el actual ejercicio muy interesante, dado el crecimiento constante de este segmento”, apunta el directivo.

Para GEA estos acuerdos suponen cumplir un compromiso. “Uno de los objetivos comerciales de los últimos dos años ha sido la incorporación de nuevos acuerdos comerciales con compañías aéreas y de trenes como vía de rentabilidad y competitividad para las agencias del Grupo. Y, sin duda, lo hemos cumplido. Alcanzar objetivos, y que esos objetivos supongan mejores condiciones para nuestras asociadas, desde el punto de vista del cliente final y desde el negocio, es una forma de proteger a nuestras asociadas”, termina Cáceres.



La historia de Marta, la agente que convirtió una simple reserva de un viaje... en **RENTABILIDAD** para su negocio.

Marta, como muchos agentes de viajes, trabaja entre clientes exigentes y una alta competencia. Un día, mientras realizaba su gestión número 50 del día, recibió un mensaje por WhatsApp de su delegado de zona: “Me preguntaste cómo hacer crecer la rentabilidad de tu negocio y aquí tienes la respuesta: con Grupo GEA”
Y entonces, ¡pum!

Descubrió uno de los nuevos servicios de GEA, con el que ahora gana más rentabilidad para su agencia. ¿Magia? No, estrategia.

Ahora Marta hace lo mismo de siempre, pero con un plus que se nota en su rendimiento. ¿Lo mejor? ¡Sin complicarse la vida! Sólo tuvo que contactar con su delegado de zona y rellenar un formulario desde la Intranet del Grupo.

Porque cuando tienes a GEA de tu lado, no sólo vendes viajes... también haces crecer tu negocio.

Y tú, ¿sabes cuál es este nuevo servicio? ¿Ya estás aprovechando este beneficio?
Porque en cada reserva, en cada cliente y en cada paso... #GEAteCuida



¿Quieres más **RENTABILIDAD** al pagar tus **RESERVAS?**



CON PLIANT

Paga tus reservas de cruceros,
low cost, hoteles directos,
receptivos...

**¡Y OBTÉN UNA
RENTABILIDAD
ADICIONAL
A TU RESERVA!**

Es MUY FÁCIL...

- Solicita la tarjeta PLIANT a través del formulario que tienes en la Intranet de GEA y comienza a rentabilizar tus pagos.
- Además, PLIANT no tiene coste ni por emisión ni por renovación.
- PLIANT es una tarjeta monedero, tu pones el límite del importe que quieras fondear en tu ta



www.grupogea.com
952376655

