

DOSSIER CORPORATIVO



clickviaja.com



**agencias
tecnológicas**



*Las agencias de viajes
del futuro se llaman
clickviaja.com*

Introducción

Uno de los sectores que más dinamizan la economía española y también a nivel mundial es el turístico*. Dentro de este sector y más concretamente las Agencias de Viajes, ofrecen una multitud de oportunidades de negocio, realización y desarrollo personal y empresarial, además de innovación y creación de multitud de productos y negocios tangentes y paralelos al Turismo.

Las Agencias de Viajes del futuro deben ser consultores y asesores de viajes, pero no sólo eso, se deben especializar en la creación de los eventos relacionados con un viaje o con el ocio que tiene lugar en la vida de todas las personas. Desde la creación de viajes de fin de curso, viajes de novios, organización de despedidas de solteros y de casados, viajes de empresas, cursos y formación de empresas o fines de semana de incentivos, etc, además de venta de material para viajes, tales como guías, maletas, ropa de aventura, etc. Las Agencias de Viajes deben tender a dar un servicio más amplio y, a la vez, a especializarse en un asesoramiento turístico integral.

clickviaja.com nació con una vocación de ser diferente en un sector, como el turístico, saturado de marcas, saturado de Agencias de Viajes que parecen siempre las mismas y que todas ofrecen lo mismo.



**Puedes ampliar información sobre el sector en España:*

www.iet.tourspain.es/es-ES/Paginas/default.aspx

www.iet.tourspain.es/es-ES/turismobase/Paginas/default.aspx

QUIÉNES SOMOS

Somos un grupo empresarial formado por personal turístico cualificado al que nos apasiona nuestro trabajo. La marca clickviaja.com es una agencia de viajes diferente y lo es porque se basa en tres pilares fundamentales:

- El negocio tradicional de las Agencias de Viajes físicas.
- Internet y la venta online.
- La capacidad de creación de nuevos productos colaterales al turismo que hasta ahora han sido desaprovechados por las agencias, como la venta de maletas y complementos de viaje con la marca exclusiva de clickviaja.com: Todo Para Tu Viaje.

De esta forma clickviaja.com ofrece varias líneas de negocio en una y **es una opción de AUTOEMPLEO** de éxito probado.

El grupo de franquicias clickviaja.com está formado por un equipo multidisciplinar de grandes profesionales con más de 15 años de experiencia en el sector turístico, tecnológico y de la empresa. Cuentan con una consultora aérea de reconocido prestigio, *Key-Flights Consulting* y tiene acuerdos preferentes con las compañías aéreas. En relación a las nuevas tecnologías, clickviaja.com dispone de un departamento de I+D+I especializado en aplicaciones y productos tecnológicos turísticos. Son desarrolladores oficiales de Microsoft, y partner tecnológico de Amadeus.

En clickviaja.com ya estamos preparados para el futuro de las Agencias de viajes que vienen...

A B C

Lo más importante a la hora de elegir una agencia de viajes

TARIFAS AÉREAS PARA COMPETIR EN INTERNET

En un mercado tan competitivo es fundamental contar con los mejores productos y servicios turísticos para diferenciarnos de la competencia. En este sentido tiene una especial importancia la venta de billete aéreo. Para captar esta importante cuota de mercado hay que tener buenos acuerdos con las compañías aéreas para tener acceso a tarifas preferentes y poder competir así en Internet y con el resto de agencias.

Para poder negociar con las compañías aéreas y ser emisores de vuelos hay que tener una licencia IATA (Asociación Internacional de Transporte Aéreo). Es fundamental que todo grupo de agencias de viajes tenga un IATA propio, y que no esté subcontratado. Además, hoy en día tenerlo es signo de solidez económica puesto que se requieren avales de hasta 700.000 €, y nuestro grupo lo tiene.

De esta forma tu Agencia será más competitiva que el resto y podrás ganar más dinero con los billetes aéreos. Una agencia con una buena venta media puede ingresar por estas tarifas negociadas hasta 1200 € extras más al mes de comisiones.



Compromiso
de **Calidad Turística**

Commitment
to **Tourism Quality**

VARIEDAD Y CALIDAD DE PRODUCTOS TURÍSTICOS Y COMISIONES COMPETITIVAS

El sector de las agencias de viajes tiende a la concentración empresarial para beneficiarse de múltiples ventajas: imagen de marca, negociación con proveedores, central de compras, campañas de publicidad, etc. Por ello abrir una agencia de viajes de forma independiente, sin estar asociada a una franquicia, tiene muchas limitaciones e inconvenientes. A la hora de elegir una buena franquicia de agencias de viajes es fundamental comprobar los acuerdos y productos turísticos que tiene con los Touroperadores, mayoristas y proveedores para saber exactamente las comisiones y márgenes de beneficio que tendrás. Es decir cuánto ganarás si vendes un vuelo o un viaje con una marca u otra, ya que los productos son muy similares.

También hay que tener en cuenta los productos turísticos propios que tenga la franquicia para su red para así diferenciarse de la competencia.

TECNOLOGÍA AVANZADA

El mundo de las agencias de viajes siempre está cambiando. Cuando elijas una franquicia de viajes asegúrate que tiene respaldo tecnológico, que apuestan por las NUEVAS TECNOLOGÍAS y que son ellos los que realmente desarrollan el producto y no se lo han comprado o subcontratado a terceros. De esta forma te garantizan un producto adaptado a las necesidades reales y diarias que tengas, y soluciones tecnológicas para ofrecer un mejor servicio a tus clientes.

APOYO CONTINUO Y ASESORAMIENTO POR EXPERTOS EN EL SECTOR

Una franquicia de agencias de viajes tiene que tener un equipo multidisciplinar de profesionales en su Central para ofrecer el mejor asesoramiento, ayuda y apoyo continuo a toda su red. Así mismo debe tener canales de comunicación rápidos, sencillos y eficaces.

Somos conscientes de que todas las personas no vienen con una amplia formación en el sector de agencias de viajes, incluso las formaciones teóricas oficiales de las universidades no te ofrecen una visión práctica y tan concreta del trabajo diario de un agente de viajes. Por eso contamos con un amplio programa formativo teórico-práctico adaptado a tus necesidades.

Posteriormente, una vez abierta la agencia nuestros asociados contarán también con cursos de formación y asesoramiento y apoyo continuo.

CALIDAD TURÍSTICA GARANTIZADA

Para dar el mejor servicio postventa a nuestros clientes, desarrollamos la web 123Reclamo by ReclamaTravel donde un despacho jurídico especializado en viajes responderá eficazmente a todas tus reclamaciones y velará por los intereses de tus clientes en sus viajes... y sin coste alguno!!.

123Reclamo by ReclamaTravel gestionará la incidencia contactando con la compañía para averiguar la causa y esta será resuelta en el menor tiempo posible a través del Dpto. Jurídico.



123RECLAMO
máxima garantía en tus viajes
by ReclamaTravel



123
gestión



clickviaja
.mobi



todo para
tu viaje



123
hotel



123
vuela



click
web



CÓDIGO
QR



Flight
Assistant

Plataforma Tecnológica de Última Generación

Las nuevas tecnologías son el principal elemento diferenciador en las empresas hoy en día; por ello basamos nuestro desarrollo empresarial en la INNOVACIÓN TECNOLÓGICA que hace que los procesos de trabajo sean más dinámicos y eficaces, y la creación de productos propios con soporte digital, en diferentes páginas webs. Para nosotros los procesos de I+D+i (investigación, desarrollo e innovación) son prioritarios, desarrollando nuevas herramientas que permiten diferenciarnos de la competencia y dotar de mayor valor a nuestra marca en beneficio de todas nuestras agencias.

Los principales productos tecnológicos que hemos creado son:

123GESTIÓN

Nuestro Dpto. de Desarrollo Tecnológico ha creado el más moderno sistema de gestión informático para tu agencia con tecnología Cloud Computing, para facilitar tu trabajo diario de tu agencia: 123Gestión. A diferencia del resto de programas de gestión, el 123Gestión no lo controla una empresa externa como ocurre con los otros famosos programas de gestión, en los que se incurre en cuantiosos gastos extra mensuales de uso de licencias o puestos y su actualización.

Aquí podrás tener cuantas licencias o puestos necesites dentro de tu agencia sin gastos extras.

Éste y su mantenimiento es totalmente gratuito y con número ilimitado de licencias por pertenecer a clickviaja.com .El programa está desarrollado en formato RESPONSIVE por lo que está optimizado para usarse en tu móvil, una tablet o en un portátil . Totalmente integrado con las nuevas tecnologías, podrás vender y gestionar a través de una Tablet o móvil smartphone y enviar las reservas y facturas por mail de forma automática.

Además es totalmente ON LINE, muy intuitivo, muy fácil de usar, para controlar todos los clientes, expedientes, viajes, facturas, IVA, listados, etc. que están siempre accesibles para los agentes de viaje allá donde éste se encuentre. Este programa es el único que puede CONECTAR DIRECTAMENTE con REDES SOCIALES (Facebook, Twitter, Google +...), para promocionar tus ventas sin necesidad de contratar si no se quiere un Community Manager: ¡Comunica a tus clientes qué viajes vendes o las tendencias de los últimos viajes!!

Además está en constante evolución, con actualizaciones automáticas a través de nuestro servidor central para adaptarse a lo que realmente es importante en la gestión de su agencia y sin necesidad de hacer copias de seguridad ya que todos los datos se guardan en los servidores, en la nube.

Nuestro inconformismo y constante afán de mejora hace del 123Gestión un programa en continuo proceso de evolución, siendo nuestros propios asociados y empleados los que le confieren un carácter dinámico a través de nuestra intranet.

Nuestro sistema le facilitará su trabajo de forma automática y ordenada, donde la eficacia y el ahorro de tiempo se maximizan. Algunas de las diferencias de este programa con respecto a otros programas informáticos similares son:

- Cuando cierras una venta emites una factura con su correspondiente IVA; parte de ese IVA lo paga el mayorista y parte lo pagas tú (sólo el correspondiente a su comisión). Debido a este doble control la agencia debe acordarse de emitir la relación de IVA correspondiente.
- Evita que los mayoristas pudieran engañarte in/intencionadamente a la hora de darte la comisión que te corresponde, ya que te saltaría automáticamente una alerta acorde a las negociaciones pactadas con ellos a principios de año, de modo que no puedes perder dinero por esta vía.
- Para lograr una atención al cliente más personalizada, el programa 123Gestión nos recuerda cuándo llamar al cliente tras su viaje y genera avisos automáticos para no olvidarlo. El cliente lo agradece mucho ya que es consciente de nuestro interés por su viaje, al tiempo que nos facilita información muy útil para una mejor gestión de su oficina, de los destinos, etc. siendo nuestros propios asociados y agentes trabajadores los que le confieren un carácter dinámico a través de nuestra intranet.
- Permite publicar las ventas efectuadas a través de las redes sociales que elijas de la forma más sencilla y sin salirse del programa.

FLIGHT ASSISTANT

Conscientes del protagonismo del teléfono móvil dentro de la gestión de todo tipo de negocios y servicios, te ofrecemos una de nuestras últimas tecnologías desarrolladas en exclusividad: FLIGHT ASSISTANT, para dar el mejor servicio a tus clientes informándoles sobre su vuelo a través de un sms gratuito con un link para acceder a todos los datos cada vez que lo necesiten (puerta de salida, nº de terminal, información sobre incidencias, retrasos, cinta por donde saldrá su equipaje...)



ALERTRIP

El ALERTRIP es un software específico e incluido en el canon de entrada, que permite a nuestros agentes ahorrar ese tiempo y esfuerzo para ofrecer a sus clientes productos “a la carta”. Sólo tendrás que introducir los criterios indicados por el cliente y el sistema, automáticamente, le enviará al cliente, por e-mail, las ofertas encontradas y toda la información necesaria. Al tiempo, el agente tendrá constancia de que su cliente la ha recibido y recibirá un aviso para contactar con él y cerrar el viaje.

El sistema ALERTRIP es una “alarma” que los clientes pueden diseñar para que les avise de las ofertas que cumplen con sus requisitos.



OFERTAS QR

El gigante Google apostó por esta tecnología y clickviaja.com se convirtió en una de las primeras agencias de viajes que dotó a sus agencias con un sistema de servicios de códigos QR al objeto de que los usuarios puedan llevarse una oferta y toda la información en su móvil de forma gratuita. Se trata de poner un código QR en cada oferta que se coloque en los escaparates de las agencias clickviaja.com para que un cliente que pase por la agencia y no pueda entrar o lo vea cuando la agencia esté cerrada pueda con su móvil captar la oferta y toda la información a través de la lectura del código QR correspondiente de esta forma no perderás un sólo cliente.



123 HOTEL

123Hotel, herramienta dinámica para la búsqueda y reservas de hoteles a nivel general (costas, urbano, nacional e internacional) en algo más de 1.400 destinos alrededor del mundo.

123Hotel es un motor profesional de búsqueda de hoteles con integraciones de varios touroperadores y centrales de reservas para que nuestras agencias puedan obtener para cualquier destino un precio competitivo, poniendo a su disposición más de 125.000 hoteles, con reserva y confirmación inmediata, y desde donde se puede combinar a su vez con las mejores tarifas aéreas a través de nuestro motor 123Vuela.



123VUELA

clickviaja.com cuenta con un consolidador aéreo o motor de búsqueda para las reservas y emisión de billeteaje: 123vuela.com, para que todas sus agencias puedan beneficiarse de las tarifas especiales negociadas que tienen con las compañías aéreas. clickviaja.com es propietaria de la marca 123vuela.com y su Consultora Aérea de la autorización IATA con la que se emiten todos los vuelos.

Este sistema de reservas y emisión es una web de muy fácil uso para los agentes de viajes sin costes de alta ni de mantenimiento por el servicio. Además cuenta con una intranet para la gestión de la facturación, control de clientes, reservas, y muy importante: un sistema de facturación en tiempo real, podrás descargar la factura del vuelo elegido nada más comprar sin esperar!

amADEUS
Your technology partner

Key
FLIGHTS
CONSULTING



VIEWTRAVEL – VIEWTOUR

Click Viaja tiene acuerdo con un proveedor especializado en la digitalización de destinos mediante fotos y vídeos que permiten a los clientes vivir la experiencia por medio de imágenes antes de haberlo vivido.

Con esta plataforma las agencias pueden presentar el viaje online de una manera personalizada con la incorporación de videos, imágenes, audio, etc... que a su vez inspiran fuertes emociones y experiencias adecuadas a cada viaje, como por ejemplo; la posibilidad de personalizar cada viaje en: un viaje para regalo, para románticos, para aventureros, para amigos, en familia, etc., quien no ha pensado en poder presentar un viaje romántico, con su canción favorita sonando? o añadiendo alguna imagen de recuerdo de otro viaje pasado?

Con ViewTravel, las agencias también van a poder personalizar el viaje para cada cliente, añadiendo su marca corporativa para luego enviar un link por mail o SMS a sus clientes, junto con el presupuesto del viaje o distribuir la oferta a través de las redes sociales

Esta plataforma es accesible desde cualquier navegador habilitado a Internet, disponible 24 horas al día, 7 días a la semana, independientemente de la localización o dispositivo que esté siendo utilizado por los clientes, permitiendo a los clientes acceder a la información de su viaje en cualquier momento.

ESCAPARATE VIRTUAL

En Click Viaja queremos ayudar a nuestras agencias en todo lo que podamos, por eso en el ESCAPARATE VIRTUAL pondremos a vuestra disposición ofertas seleccionadas por nuestro equipo especializado y que aparecerán personalizadas con vuestros datos para que sólo tengáis que imprimirlas para ponerlas en el escaparate o, bien, descargarlas y enviarlas a tu red de clientes vía mail o redes sociales. Estas ofertas serán Ofertas Flash, de corta duración y precios reducidos y que tendréis a vuestra disposición de manera exclusiva dentro de vuestra intranet.

MINI GUÍAS

Click Viaja pone a disposición de sus asociados el acceso a mini-guías de los principales destinos turísticos permitiendo tanto la formación y conocimiento de ese destino por parte de la gente como una serie de información imprescindible a la hora de informar a los clientes sobre estos destinos.

Todas estas mini guías estarán accesibles desde la intranet de la agencia y disponibles en todo momento para que la agencia pueda acceder a la información de manera rápida.

DOCTOR DIRECTO

Todos los asociados de Click Viaja contarán con un servicio exclusivo de teleconsulta médica para sus clientes, en casos de necesidad. Es un servicio adicional e independiente al seguro de viaje contratado, que ofrece una primera consulta personal directa con un médico español, para valorar y asesorar la situación médica del viajero y recomendar la forma de actuación más aconsejable. De este modo, el doctor valorará si es posible evitar el acudir a hospitales y esperar largas colas o tener desplazarse a otras localidades si no hay centro médico en el lugar donde se encuentre, o por el contrario la necesidad de acudir cuanto antes a un centro de salud, todo en beneficio del viajero.



INTRANET

Además de la web, las agencias clickviaja.com disponen de una completa intranet con múltiples servicios para facilitar el trabajo de su día a día:

- Login directo a proveedores
- Acuerdos preferentes
- Documentación
- Mini guías
- Escaparate Virtual
- Newsletter
- Material gráfico
- Facturación online
- Manuales
- Y mucho más...



HDO

Herramienta propiedad de Click Viaja que se encarga de la distribución de las mejores ofertas del mercado de una forma rápida, directa y eficaz. Aquí encontraréis ofertas con un valor añadido (cupos que tienen las agencias con proveedores, ofertas de última hora, combinaciones VUELO + HOTEL con súper precios, ofertas de tour operación, etc..) de cualquier operador del mercado que haya escogido nuestra plataforma para distribuir sus ofertas especiales de la forma más rápida para que tú las conozcas.

SAMURAI

Con Samurai tendrás la Tecnología que está revolucionando la forma de Buscar y Vender Viajes y que tiene en EXCLUSIVA el Grupo Click Viaja.

Existen miles de ofertas en el mercado y es difícil saber cuál es la mejor o la que mejor se adapta a nuestro cliente. Samurai es un robot dotado de un algoritmo exclusivo de análisis que busca y archiva miles de ofertas de todos los destinos y es capaz de seleccionar 10.000 ofertas al día en base a una serie de indicaciones, creando paquetes y ofertas DINAMICAS en tiempo real, y las distribuye en las webs de las agencias Click Viaja.

Tus clientes, además de poder realizar búsquedas de ofertas de la forma habitual, podrán también buscar y encontrar las mejores ofertas de viajes de una manera diferente e innovadora en el mercado a través del “buscador inteligente”.

Ejemplo:

¿Dónde puedo ir por 120€ este fin de semana?

Quiero viajar y mi presupuesto es de 200€

Quiero volver a enamorar a mi pareja

..... y el sistema les buscará las mejores ofertas de una forma fácil y eficaz!!

Con Samurai, encuentra las mejores ofertas y véndelas a tus clientes.



NUBECARD

Podrás crear a tus clientes, de una forma inmediata y sencilla, una tarjeta virtual que recibirán en su móvil, y sin coste alguno. Somos creadores.

A través de dicha plataforma cada agencia Click Viaja decidirá las ofertas, promociones, descuentos etc a aplicar a sus clientes. De esta manera podrás fidelizar a tus clientes de una forma personalizada e inmediata.

DIRECTORIO RECEPTIVOS

Desde Click Viaja somos conscientes de la importancia que tiene para nuestras agencias tener acceso a los principales receptivos en los diferentes países, de este modo junto con el Grupo de Gestión se ha elaborado un directorio de receptivos de confianza para que podáis contactar y cotizar los viajes directamente con ellos, en muchos casos este procedimiento hará que mejore vuestra rentabilidad al contactar directamente con el receptivo y evitar intermediarios.

CLICKWEB

En la actual sociedad de la información Internet se ha convertido en un instrumento muy potente en el futuro del sector turístico, sobre todo en lo que se refiere a la distribución y venta.

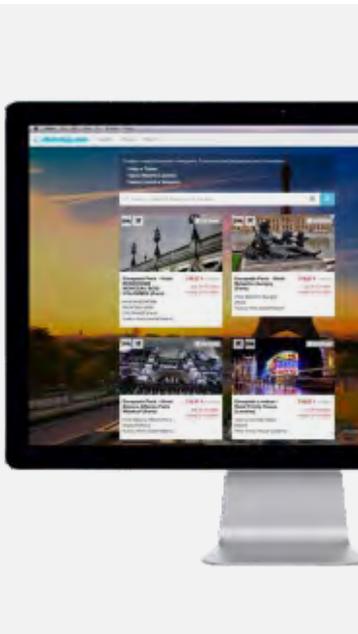
Pero en Internet no tenemos un enemigo, sino un aliado comercial para promocionar nuestros productos y captar clientes. Es cierto que en los últimos años los usuarios de Internet utilizan la red para hacer reservas y comprar ciertos viajes on line. Pero las agencias de viajes seguimos teniendo numerosas ventajas sobre Internet, el valor añadido de un agente de viajes, como asesor, no lo tiene la red, el trato personal, la confianza, la gestión de reclamaciones y la ubicuidad, tampoco. Además no todos los clientes están acostumbrados a realizar transacciones económicas virtuales. Por todo esto hemos creado varias páginas web en las que aprovechamos todo el potencial que nos ofrece Internet para que los clientes que habitualmente reservan sus viajes on line lo hagan en nuestras agencias de viajes.

Nuestra página web corporativa cuenta con toda la información sobre nuestra empresa y red de agencias, con un localizador con los datos de todas nuestras agencias, a través del cual los clientes podrán saber dónde encontrar la agencia clickviaja.com más cercana.

Además cuenta con una zona privada con abundante información y documentación de interés para las agencias en su día a día. Desde esta zona, con funciones de intranet, pueden descargarse documentación, facturas electrónicas, información variada, etc. En este sentido toda nuestra facturación está centralizada en la web de forma digital, y la agencia puede descargarse, con sus claves, todas las facturas emitidas desde la central.

La página web cuenta con numerosas herramientas y utilidades tanto para las agencias, como para los clientes que estén interesados en contratar un viaje o realizar una reserva y consultar los destinos de mayor interés con clickviaja.com.

Cada agencia cuenta además con una PÁGINA WEB PROPIA con su nombre comercial, donde podrá publicitar producto y ofertas especiales propias que favorecen el SEO, y donde sus clientes podrán realizar consultas y reservas online.





Acuerdos Comerciales

clickviaja.com cuenta con los mejores acuerdos y comisiones pactadas del mercado con touroperadores y proveedores para vender en sus agencias cualquier servicio turístico que un cliente pueda necesitar:

- Vacacional
- Playa
- Nieve
- Circuitos culturales
- Lunas de Miel
- Cruceros
- Turismo rural
- Turismo gastronómico
- Spa y balnearios
- Turismo de aventura
- Solteros/Singles
- Etc, etc, etc...

EMPRESA

Asimismo, gracias a nuestro potente motor de búsqueda de vuelos 123VUELA y las tarifas aéreas exclusivas IT para empresas, contarás con los mejores precios para tus futuros clientes de empresas.



todo para
tu viaje



Diversificación Empresarial

TODOPARATUVIAJE

clickviaja.com es pionero en la gestión y comercialización de una línea de negocio propia de maletas y complementos relacionados con el mundo del viajero. Con su marca, Todo Para Tu Viaje, ofrece dos negocios en uno a sus agencias, por un lado la venta de viajes y servicios turísticos, y por otra la de Todo Para Tu Viaje. De esta forma los beneficios de la agencia podrán aumentar significativamente al ser dos actividades compatibles y complementarias. Los clientes que suelen comprar viajes compran también complementos o maletas, y además se consiguen nuevos clientes que durante todo el año compran complementos y de esta forma se captan para que compren sus viajes.

- ☆ **2 negocios en 1:** agencia de viajes + tienda de complementos
- ☆ **Aumenta los ingresos de tu agencia**

Popular



Santander



B Sabadell



Sistemas de Fidelización

FINANCIACIÓN DE VIAJES PARA CLIENTES

En el momento sabrás si se le financia el viaje al Cliente, SIN PAPELEO ALGUNO. Click Viaja tiene firmado acuerdos con entidades bancarias como el Bco. Sabadell y el Bco Popular (a través de la CEAV) sobre condiciones en cuentas bancarias, líneas de crédito en condiciones preferentes, etc...así como acuerdos de colaboración con Sabadell Consumer, Santander Consumer y con una Plataforma Online de Pago Aplazado al instante* para gestionar la financiación de viajes para los clientes. Es una forma de facilitar la venta o que los clientes compren viajes de un mayor importe pagándolos en cómodos plazos sin intereses.

**Aprobación sujeta a la aprobación del sistema para la agencia por parte de la entidad financiera*

TARJETA DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES VIRTUAL

A través de la plataforma Nubecard, las agencias clickviaja.com gestionan tarjetas de fidelización virtuales que se pueden crear de forma inmediata para todos los clientes y lo mejor de todo: SIN COSTE ALGUNO!

Los clientes pueden descargarse la tarjeta en el móvil, acceder a ella desde internet o simplemente imprimirla. A través de este sistema cada Agencia clickviaja.com puede decidir las ofertas, descuentos que quiere hacer o dar a sus clientes, y hacerles llegar promociones. Las tarjetas de fidelización son de uso exclusivo en la agencia que las haya entregado, de esta forma cada agencia fideliza a sus clientes de forma personalizada.

REDES SOCIALES



Las redes sociales, especialmente Facebook, Instagram y Twitter, son una excelente herramienta de marketing para fidelizar a los clientes y animarlos a que compren en cada agencia. La central dispone de una página en Facebook y Twitter para promocionar la marca a nivel general y ofertas para derivar a los clientes de las agencias del grupo. Además cada agencia debe tener sus propias redes sociales que son un vehículo de comunicación y venta.

Nos gusta que tanto nuestras agencias como sus clientes accedan a información curiosa e interesante sobre destinos, información de interés, etc. Por ello todos los meses publicamos en el blog: LOS IMANES DE MI NEVERA, historias que creemos pueden ser interesantes

PAPELERÍA CORPORATIVA

La papelería corporativa con la imagen de clickviaja.com fideliza a los clientes para que en todo momento recuerde la marca y los datos de la agencia en la que ha hecho su reserva. En el canon de entrada se incluye un pack de papelería inicial genérica y personalizada.

NEWSLETTER A CLIENTES

Periódicamente se envían newsletter por mail a todos los clientes para recordarles las ofertas, campañas y los datos de su agencia de referencia. Gracias a nuestros programas de CRM y los perfiles y gustos de los clientes, se envían las newsletter segmentadas para que tengan un mayor impacto y un mejor resultado.



Comisiones. Tu beneficio real

A la hora de plantearte abrir tu propio negocio de Agencia de Viajes se tiene una serie de ventajas muy interesantes. La inversión inicial es muy ajustada, los gastos mensuales fijos y al ser comisionista, desde la primera venta empezará a recuperar su inversión.

Lo más importante es contar con el mejor margen de beneficio del mercado y que además éste sea más alto que el de la mayoría de las agencias de su competencia. Gracias a los acuerdos turísticos que clickviaja.com tiene firmados, sus agencias franquiciadas disfrutan de las comisiones más ventajosas del mercado. No lo dudes: solicita la tabla de comisiones y compara. Haz cuentas, las comisiones son su beneficio.

Además con clickviaja.com tienes una línea más de negocio y beneficios además de la venta de productos turísticos que podrás aprovechar. Con Todo Para Tu Viaje tendrás un amplio catálogo de maletas y complementos de viaje para ofrecer a tus clientes y conseguir clientes nuevos. Estos productos tienen una alta rentabilidad de hasta un 50% aproximadamente de media.





Departamentos de la central

La razón de ser de clickviaja.com es dar servicio y apoyo continuo a todas nuestras agencias franquiciadas para ello hemos dividido la central en diferentes departamentos para facilitar este soporte:

- Dpto. I+D+i
- Dpto. Atención a las agencias
- Dpto. Marketing
- Dpto. Gestión
- Dpto. Reclamaciones
- Dpto. Formación
- Dpto. Billetaje aéreo
- Dpto. Producto propio
- Dpto. Soporte informático
- Dpto. Comunicación
- Dpto. Calidad
- Dpto. Expansión



Condiciones Económicas

CANON DE ENTRADA Agencia online	4.495 € + IVA
CUOTA DE GESTIÓN Agencia online Incluye software de gestión y web	105 € al mes
CUOTA DE PUBLICIDAD royalty de publicidad	10 € al mes
ASESORÍA LABORAL, FISCAL Y CONTABLE (OPCIONAL) Accede a los servicios de una de las mejores asesorías especializada en Agencias de Viajes gracias a un especial acuerdo con Click Viaja, en unas condiciones muy ventajosas	2 MESES GRATIS

OPCIONES DE FINANCIACIÓN PERSONALIZADAS

Contamos con diferentes opciones de financiación personalizadas dependiendo de las necesidades de cada emprendedor.

Realizamos planes de empresa gratuitos para solicitar financiación, ayudas y subvenciones.

Todo son ventajas con clickviaja.com

Las agencias clickviaja.com tienen acceso a tarifas aéreas especiales y preferentes gracias a que los acuerdos con las compañías Aéreas son del grupo, no existen intermediarios.

En clickviaja.com, distribuimos todos los rappels de los mayoristas, el 100%, entre nuestras agencias.

RAPPELS, DESCUENTOS, MEJORES TARIFAS: EL DINERO QUE PUEDES PERDER Y NO VES

Supongamos que tu agencia vende un producto en una cantidad importante, bien porque ha captado un grupo de Clientes o bien porque le merece mucha confianza y ha puesto más énfasis en ese destino o producto turístico. Una vez acabe la campaña podrás dirigirte de forma individual a los mayoristas y reclamar rappels (sobrecomisiones) o descuentos importantes por sus ventas. Directamente sin tener que dar explicaciones a nadie. En otros grupos estos rappels o descuentos por ventas se los quedan las casas centrales.

☆ **Éstarás dentro de un grupo líder en el mercado**

☆ **Tendrás las mejores comisiones globales del mercado**

Con clickviaja.com conseguirá mayor margen de beneficio.

¿Cómo es posible que vendiéndose un mismo producto turístico tenga más beneficio si soy asociado de clickviaja.com que de otro grupo?

Haz tus propias cuentas: si en temporada alta con unas ventas brutas de entre 70.000 a 100.000 euros mensuales, si la central de un grupo te ofreciera un 1% menos menos (algunas marcas operan así, no nosotros!), estarías dejando de ganar de entre 700 euros al mes a 1.000 euros según la facturación mensual. Ten en cuenta que ganar el 1% menos de tus ventas brutas pueden llegar a suponer dejar de ganar el 20% de tu futuro beneficio.

Ejemplo supuesto:

Si se factura una media anual el primer año de 350.000 euros, un 1% de tu beneficio de diferencia con otra tabla de comisiones le haría perder 3.500 euros al año.

Si hacemos el ejemplo con más antigüedad, si una agencia factura de media anual 620.265 euros, podrás llegar a perder 6.202 euros anuales y así progresivamente según vaya aumentando la facturación cada año.

Qué incluye el Cánon de Entrada

AGENCIA ONLINE (4.495 € + IVA)

- Apoyo continuo desde la central, en la pre apertura y post apertura. Control remoto de sus ordenadores desde la central en caso de incidencia informática con las aplicaciones ofrecidas.
- Soporte constante para resolución de dudas y consultas por parte de todos los profesionales de la central.
- Un gran equipo multidisciplinar a tu servicio.
- Plan de empresa para solicitar ayudas, subvenciones o financiación.
- Tramitación de todo lo necesario para la obtención de la Licencia Turística, propiedad del franquiciado.
- Tramitación y solicitud de los certificados de nombre comercial en la Oficina Española de Patentes y Marcas.
- Motor profesional de búsqueda de vuelo (Consolidador aéreo) para la reserva y emisión de billeteaje con tarifas negociadas preferentes.
- Central de compra para ventas de maletas y complementos para el viajero: Todo Para Tu Viaje, con precios de mayorista negociados y asesoramiento comercial especializado.
- Curso de 4 días de formación teórica.
- Cursos Online de formación continua (webinar).
- Manuales de formación, operativos, etc.
- Acceso a los mejores acuerdos y comisiones comerciales con mayoristas y touroperadores.
- Viajes promocionales y de incentivo para agentes de viajes.
- Servicio opcional de asesoría y gestión especializada en Agencias de Viajes con tarifas especiales.
- Central de reservas. Acceso a producto propio y exclusivo.
- Acuerdos con Entidades Financieras para la financiación de los viajes de los clientes.
- Programa informático de gestión propio, 123Gestión con conexión directa a redes sociales.
- Apoyo y asesoramiento técnico informático, sobre las herramientas tecnológicas del Grupo.
- Página web propia fácilmente configurable por el franquiciado con ofertas propias, imágenes, información, reservas on line para los clientes, etc con gestión para el SEO.
- Cuenta de correo corporativa.
- Servidor de códigos QR para las ofertas.
- Alertrip: sistema de gestión, avisos y alarmas de ofertas personalizado para tus clientes.
- Central de compra y gestión de artículos de papelería corporativa y merchandising: Todo Para Tu Viaje.
- Propuesta de plan de marketing local personalizado para cada agencia.
- Acceso a tarifas de grupos y condiciones especiales para colectivos.
- Asesoramiento jurídico inicial y gestión de las reclamaciones a través de un departamento especializado.

- Asesoramiento para la adaptación a la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD) y de la Ley de Servicios de la Información y de Comercio Electrónico. Acuerdo con empresa especializada.
- Departamento de Marketing y apoyo a agencias: encargado de estudiar a la competencia y proponer contraofertas a todas las agencias del grupo.

- Acceso a fam trips: viaja gratis en los viajes ofrecidos por los mayoristas para conocer los destinos.
- Registro inicial del dominio web con el nombre de tu agencia (www.nombredetuagencia.com)

SERVICIOS NO INCLUIDOS

- Reforma del local, si fuera necesaria.
- Licencias de apertura u otras del local ante el Ayuntamiento correspondiente. Sí se incluye el título licencia de su Agencia. (Exigido por turismo)
- Equipos informáticos.
- Impresora.

- Alta telefónica, cableado de red y telefónico.
- Mobiliario y elementos decorativos.
- Rótulo y banderola luminosos.
- Póliza de Responsabilidad Civil y Avals necesarios ante turismo. (Se abona una cuota anual por ambos requisitos de unos 600€/año natural aproximadamente)

En resumen...

¿POR QUÉ UNIRSE A CLICKVIAJA.COM?

☆ **Éstarás dentro de un grupo líder en el mercado**

Pertenece a unos de los grupos más importantes del mercado turístico que representa a más de 400 agencias de viajes lo que le garantiza acceso a las mejores comisiones y condiciones del mercado y con lo que conseguiremos de las mayoristas rappels (premios a la producción) por nuestras ventas anuales.

☆ **Las mejores tarifas aéreas**

Contamos con las mejores tarifas y ofertas en consolidación Aérea. Mejores tarifas aéreas que en muchas webs de Internet. Te lo demostramos, solicítanoslo. Somos consultores Aéreos con licencia IATA propia.

☆ **Desarrollo Tecnológico Propio**

Tenemos uno de los equipos de desarrollo tecnológico más importantes del mercado turístico, la tecnología que utilizamos en clickviaja.com es de desarrollo propio. Por lo tanto, nos adaptamos a las necesidades de nuestras agencias en cada momento.

☆ **Red Consolidada**

Somos una red consolidada gracias a todas las agencias que ya confían en nosotros, su éxito es nuestro objetivo principal.



Consulta aquí la distribución de las mismas a lo largo de todo el territorio nacional y también en Portugal.

www.clickviaja.com/click-viaja-agencias

☆ **¡Tendrás una moderna Agencia Tecnológica!**



¿Quieres saber más sobre nosotros?

www.facebook.com/clickviaja.com

www.clickviaja.com/click-viaja-quienes-somos

www.clickviaja.com/click-viaja-franquicias



*“clickviaja, llegamos donde
Internet no llega”*





clickviaja.com

Departamento de Expansión
C/ Rosa García Ascot, 2
29190 Málaga
T. 902 800 329 | M. 694 415 878
expansion@clickviaja.com
www.clickviaja.com