

index 2009 2010

El más completo directorio turístico español



búsqueda
avanzada



bookingexpress garantiza la comisión
de tu reserva, esté donde esté el hotel

Internet, la salvación de muchas agencias para no echar el cierre ante la crisis

Almeida Viajes da la oportunidad a sus asociados de pasarse a la modalidad online

La crisis ha hecho mella en la industria turística y ha llevado a numerosas empresas al borde de su desaparición. Para evitar que esto suceda, la franquicia de agencias Almeida Viajes ha dado la oportunidad a los asociados abocados al cierre la posibilidad de convertirse en agencias online. De esta manera, los agentes trabajarían con su cartera de clientes desde su casa y se ahorrarían los gastos fijos de alquiler.



El paso de ser agencia física a agencia online no afecta a las condiciones como miembros de la franquicia, puesto que "siguen siendo asociados de pleno derecho, con todas las condiciones, exactamente igual que antes", explica a AGENTTRAVEL la directora general del grupo, Inmaculada Almeida, quien matiza que "lo único que cambia es que el asociado no tiene un local de cara al público".

Libertad para decidir

Sobre la respuesta que ha tenido esta iniciativa, Almeida señala que "el número de agencias que se han pasado del pasado ahora mismo a online son muy pocas, porque es un proyecto que acabamos de empezar". No obstante, cifra en torno a un 6% el número de asociados que ha optado por esta solución "y no descartamos que ascienda", añade la directora general del grupo, que cuenta con más de 300 agencias entre España y Portugal.

Cada agente de viajes es apoyado con un propio portal, por lo que la única diferencia con una agencia tradicional es que no hay un local físico abierto al público.

"Hacemos todo lo posible para que cada oficina funcione correctamente y marcamos las directrices, pero como cada uno al fin y al cabo es un empresario independiente que trabaja con nuestra marca y nuestras herramientas, tiene la libertad de acogerse a los consejos de la central o no", señala Almeida, quien reconoce que no son los primeros en ofrecer esta solución a los agentes de viajes.

Vida familiar y comodidad

María Victoria Ríos, conocida entre sus clientes como Mariví, es una de las asociadas de Almeida de capital malagueña que se ha pasado al negocio online. Después de dos años con una oficina a pie de la crisis económica y la maternidad, le llevaron a cerrar en octubre de 2009 la oficina, pero no terminó su trabajo como agente.

Gracias a la iniciativa de la franquicia, Mariví se decidió a poner en marcha su página web (www.maguviours.es), mediante la cual opera con el apoyo también de la [web de Almeida Viajes](#), y continúa trabajando con sus clientes de siempre.

“Para mí es mucho más cómodo, porque yo en la agencia estaba sola”, señala. “Ahora, cuando tengo que desplazarme o hacer una visita para llevar unos bonus a unos clientes, tengo prácticamente todo el día libre y no estoy ceñida a un horario estricto de atención al público, porque el horario me lo pongo yo”, matiza.

Además, la empresaria malagueña explica con optimismo que “las ventas han ido casi igual que cuando tenía la agencia en la calle, pero con el consiguiente ahorro del alquiler del local, del teléfono, la luz y tener que desplazarse a la oficina”.

Después de estos primeros cinco meses como agente de viajes online, Mariví lo tiene claro: “por lo que vamos a continuar así”.



Envía esta noticia



Comentarios:

Comenta esta noticia:

Aquí se reflejan opiniones de los lectores. Agenttravel.es ni se hace responsable ni comparte necesariamente estos comentarios y se reserva el derecho a eliminar todos los comentarios que en general sean contrarios a las leyes españolas y en particular aquellos que supongan injurias, faltan al respeto, con contenido comercial, de difícil legibilidad o ajenos al tema tratado.

*Campos obligatorios

*Nombre:

*E-mail:

*Comentario:

[Acepto las condiciones generales.](#)



Todos los derechos reservados Ediciones Jaguar 2010 [Política de Privacidad](#) [Áreas del grupo](#)