

Lunes, 24 de octubre de 2011

GALERÍAS GRÁFICAS

CANALES

BLOGS

PARTICIPACIÓN

HEMEROTECA

BOLETÍN

ESPECIALES

MAPA WEB

diariodesevilla.es

ECONOMÍA

PORTADA SEVILLA PROVINCIA DEPORTES ANDALUCÍA **ACTUALIDAD** TECNOLOGÍA CULTURA TV OPINIÓN COFRADÍAS SALUD



ECONOMÍA ESPAÑA MUNDO SOCIEDAD PASARELA

RSS  Diario de Sevilla. Noticias de Sevilla y su Provincia [▶ Actualidad](#) [▶ Economía](#) [▶ Almeida Viajes ya ofrece artículos y complementos en sus agencias](#)

Almeida Viajes ya ofrece artículos y complementos en sus agencias

El grupo malagueño, en plena expansión internacional, busca "aumentar la rentabilidad"

EP | ACTUALIZADO 22.10.2011 - 05:02

 comentarios  votos     

Me gusta

0

COMPARTIR

El Grupo Almeida Viajes ha decidido reinventar las agencias e incluye la venta de artículos de viaje y complementos en sus instalaciones, ofreciendo así dos negocios en uno y "aumentando la rentabilidad" de sus establecimientos. Con *Todo para tu viaje* se quiere ofrecer a los clientes, además de los paquetes vacacionales habituales, una gran variedad de artículos para su viaje y otro tipo de complementos, todo con un moderno diseño. Esta iniciativa, presentada en rueda de prensa en el Salón Internacional de la Franquicia de Valencia (SIF&Co), convierte a Almeida Viajes en el primer grupo de agencia en ofrecer ese doble concepto de negocio.

La directora general del Grupo, Inmaculada Almeida, indicó que se trata de un modelo de diversificación "innovador" y su buen funcionamiento está probado puesto que se ha utilizado durante un año en varias agencias.








"Queremos ofrecer a los clientes servicios complementarios a la venta de viajes, de forma que se genera un flujo cruzado ya que entrarán algunos clientes que busquen un viaje y mientras se les prepara el presupuesto pueden dar una vuelta por la tienda, mientras que otros entrarán directamente a comprar cualquier complemento necesario", señaló.

Además, continuó, las agencias se vuelven más "atractivas y competitivas" puesto que los franquiciados "ven así complementados sus negocios, pueden lograr nuevos clientes y una fuente de ingresos extra". También se ofrece la posibilidad de venta *on line* a través de la plataforma digital de *Todo para tu viaje* y se está preparando una aplicación para venta a través de teléfonos móviles.

"Según el estudio de ventas que hemos realizado esta fórmula ha demostrado que aumenta los ingresos, ya que los márgenes de beneficio para el franquiciado son muy buenos y damos un servicio añadido de calidad a todos los clientes", apostilló.

Los clientes pueden comprar maletas aptas para cabina, bolsas de viaje, identificadores de maletas, mochilas, almohadas cervicales para viajes, neceser de líquidos, candados, enchufes adaptadores, cinturón de seguridad portabilletes o guías de viaje.

Actualmente se está trabajando para poder llevar este nuevo modelo a las agencias de Portugal y México. El Grupo cuenta con más de 400 agencias en estos dos países, España y Brasil. En este último está en pleno proceso de expansión, ha abierto agencias y confía en terminar el año con medio centenar de establecimientos.

 comentarios  votos     

0 COMENTARIOS

[Ver todos los comentarios](#)

Su comentario

[Normas de uso](#)

Inmaculada Almeida.



ENCUESTA

¿Qué le parece la liberalización de horarios comerciales que piensa aprobar la Comunidad de Madrid?

Han contestado 473 personas

- Bien, ojalá se extendiese a toda España.
- Mal, es una norma que no debería aprobarse.
- No me interesa.

VOTAR

[Ver resultados](#)

ESPECIAL ECONOMÍA ANDALUZA



EMPLEO

Espacio dedicado al mercado laboral

[Últimas entradas en BLOGS](#)

La ventana pop
24-octubre-2011
Aquella tienda en San Marcos



¿Quién da la vez?
23-octubre-2011
Más que 'cogestión', congestión



Al Sur de los tebeos
23-octubre-2011
Autores invitados al XII Encuentro del Cómico y la Ilustración de Sevilla

[+ Más Blogs](#)