

ahora con un
20 % de descuento

Consulta las guías prácticas de plan de negocio de **Emprendedores**

Emprendedores.es

YA EN TU QUIOSCO
NÚMERO DE OCTUBRE
y por 1,50 € más el software
PLAN DE NEGOCIO 2011



... O SUSCRIBETE ON LINE >>>
Y AHORRATE UN 20% DEL PRECIO DE PORTADA

Empresas de éxito Finanzas Tecnología Recursos Humanos Marketing Habilidades Gestión Estrategia Entorno

BANESTO -0,70 B.POPULAR -1,03 B.SABADELL -0,81 BANKINTER -0,79 BBVA -1,40 BME -0,75 CRITERIA -0,78 EBRO FOODS -1,07

25/05/2010

Almeida Viajes: un crecimiento de vértigo gracias al uso de nuevas herramientas y servicios

La baza más tecnológica

Ofertas vía bluetooth, marketing de proximidad, viajes para discapacitados, singles... Acercar el producto a través del uso de la tecnología y el diseño de paquetes turísticos son las claves que explican el éxito de Almeida Viajes.

David Rodríguez

Comentar Enviar Imprimir Valoración: ★★★★★ Vota pulsando: ★★★★★

La baza más tecnológica Viajes personalizados

Existen sectores en los que parece que todo está descubierto. En el mundo de los viajes, Internet y los vuelos low cost han roto las barreras espaciales y temporales, permitiendo que cualquier persona se desplace a un lugar del mundo, no sólo en un corto periodo de tiempo, sino con muy poca antelación. Sin embargo, ese aparente freno no impide que "en un campo donde da la sensación que ya no se puede inventar nada, el simple uso de las nuevas tecnologías nos ofrezca un nuevo abanico de posibilidades", afirma la directora general de Almeida Viajes, Almudena Almeida.



Nacida en 2004, Almeida Viajes ha sorprendido al sector de las agencias de viajes por su rápido crecimiento, hasta el punto de que en tan solo seis años ha alcanzado una facturación de 348 millones de euros y 362 oficinas. ¿Cómo lo ha conseguido? Fundamentalmente a través de la utilización activa de las nuevas tecnologías y el diseño de ofertas especializadas en segmentos muy concretos.

Una agencia a la última

La directora general de Almeida Viajes apunta que su modelo se basa "en que el cliente entienda nuestra agencia de viajes como una asesoría, en la que puede encontrar cualquier tipo de servicio". Y para alcanzar ese objetivo, esta emprendedora no ha dudado en utilizar todas las posibilidades comerciales de las nuevas tecnologías:

Apuesta por el bluetooth. A través del método Mtour, la empresa apuesta por una técnica de marketing de proximidad que usa el bluetooth para enviar ofertas e información a los clientes mediante aparatos como un teléfono o una PDA. Almudena Almeida precisa que "logramos contactar con aquellos clientes que pasan a menos de 100 metros de las agencias de viaje, aunque ni siquiera entren al establecimiento". De esta forma, el usuario recibe un mensaje de texto, totalmente gratuito, en que se le pregunta si desea recibir ofertas. Por el momento, la empresa, que tiene su sede central en Málaga, se ha convertido en la primera red de agencias de viajes en España en utilizar este tipo de dispositivos para informar a los clientes y captar e incorporar nuevos viajeros.

Pantallas táctiles. También le está dando muy buenos resultados el sistema Infotouch. Éste consta de dos pantallas táctiles: la primera está situada en el escaparate y ofrece una batería de destinos turísticos. Desde allí, la persona interesada puede escoger el viaje más adecuado a sus necesidades con un solo clic. Inmediatamente, la selección realizada se almacena en otra pantalla que se encuentra en el interior de la agencia de viajes. "A partir de ese momento, el cliente ya puede aceptar la oferta que más le interese e imprimir la reserva de forma on line", aclara Almeida.

El cazaofertas. A veces encontrar un vuelo de avión para un destino determinado en una fecha concreta puede convertirse en una auténtica odisea. La solución que receta Almeida es el cazaofertas. A través de un sistema de alarmas al teléfono móvil o al correo electrónico, el usuario "puede marcar los parámetros de búsqueda que desee y nosotros le avisamos cuando aparezca el viaje que cumpla esas condiciones". El secreto para recibir la información sobre la ruta soñada es conectar en una base de datos todas las ofertas, los servicios, las webs y las aplicaciones con las que cuenta la agencia Almeida Viajes.

EXPANDIRSE EN UN MERCADO MADURO

Almeida Viajes ha pasado de contar con cuatro agencias en 2004, año en que se fundó la empresa, a las 362 con las que cerró 2009. De la misma forma, la facturación del grupo, en el que se incluyen las más de 300 franquicias, ha crecido desde los 14 millones de euros del ejercicio 2005 a los 348 de finales del año pasado. Un espectacular crecimiento que tiene aún más valor en un sector muy competitivo.

COMPARTIR

Facebook Twitter Menéame Negociame Fresqui

BUSCAR



Tu dominio .com + 10 cuentas e-mail
sólo 10 €/año
CONTRÁTALO AQUÍ MISMO **arsys.es**

VI PREMIOS EMPRENDEDORES

¡Participa!

Si tienes un proyecto, preséntalo a nuestro concurso. El premio es de 15.000 euros y apoyo para montar tu empresa.

Cámaras
Fundación INCYDE



DESCUBRE LA NUEVA SECCIÓN DE **Fotogramas.es VIDEOS**

150 ARTÍCULOS PARA EMPRENDEDORES

Fundación Incyde y Emprendedores

te ofrecen una selección de los artículos más prácticos. Puedes descargarlos en pdf.

REVISTA EMPRENDEDORES TV



SÍGUENOS TAMBIÉN EN...



HOTELES, VUELOS Y VIAJES sin gastos de gestión



Viajes personalizados - siguiente »

0 comentarios

Más Empresas de éxito

Ver Todos



“Nos llamaban ‘flipados’ por querer competir...
Entrevista a Meinard Spenger, fundador de MÁSmovil



El dilema de la sucesión de Inditex
Han crecido las posibilidades de que la mayor empresa familiar...



Lo verde también puede ser rentable
¿Quién dijo que lo ecológico no vende? Basta con diseñar una...



La tiza y el papel han muerto: viva el...
Lo digital ha llegado a las escuelas españolas, una tendencia que ha...

***Agencias de viajes españolas**
Los Últimos CHOLLOS en viajes los vas a encontrar Aquí ¡Entra!

Cree Empresa. Sin Papeleo
Venta De Sociedades Limitadas y Anonimas En 24 Horas. Discrecion.

Anuncios Google

EMPRESAS DE ÉXITO | FINANZAS | TECNOLOGÍA | RECURSOS HUMANOS | MARKETING | HABILIDADES | GESTIÓN | ESTRATEGIA | ENTORNO |
Copyright © 2010 Hachette Filipacchi S.L. - [Aviso Legal](#) - [Protección de datos](#) - [Publicidad](#): [Hachette Publicidad](#) - [Contacto](#)

MODA | BELLEZA | CINE | EMBARAZO | OSCARS | Eclipse Crepúsculo | DECORACIÓN | ACTIVIDADES NIÑOS | TELEVISIÓN | SALUD Doctissimo | FÓRMULA 1 | LETIZIA Diez Minutos | HORÓSCOPO | Micasa | Nuevo Estilo | De Viajes | AR | QUO | Tarot Rappel | Car and Driver |