



CEAV PARTNERS



PLATINO

amadeus



ORO

Allianz  Partners



renfe



PLATA



BRONCE

Binter



mundicover





CEAV PARTNERS: EUROP ASSISTANCE

CONSEJOS PARA VIAJAR DE EUROP ASSISTANCE

Tu campaña comercial no puede quedarse congelada por el frío. Si a tus clientes son frioleros, pueden optar por un destino cálido. Hablando del frío, para los nórdicos no existe, lo que hay son personas mal abrigadas. Esta idea nos lleva a una importante conclusión: no hay excusas para dejar de viajar. Lo que necesitas para convencer a tus clientes son soluciones para que puedan viajar seguros.



Consejos para viajar

La única premisa para viajar en invierno es una buena planificación. De hecho, lo ideal es disfrutar del viaje antes de iniciarlo, deleitándose con todo lo que se hará en él, preparando todos los detalles y soñando con los lugares que se visitarán. Tus clientes agradecerán estos consejos, que servirán para disipar todas sus dudas y lanzarse a la aventura. ¡Comenzamos!



Previsión médica

En algunos destinos hay que estar vacunado de enfermedades locales. Tampoco está de más llevar siempre consigo un botiquín. En este [enlace](#) encontrarán toda la información oficial al respecto.



Pasaporte COVID

En estos tiempos de pandemia no hay por qué dejar de viajar. Disponer del pasaporte COVID es una gran idea para evitar contratiempos. [Aquí](#) encontrarán ayuda oficial para que tus clientes viajen con garantías.



No viajar sin seguro

La mejor decisión que pueden tomar tus clientes. Elegir un seguro que les cubra y les proteja de cualquier eventualidad. **Europ Assistance** dispone de la modalidad adecuada de seguro para cada tipo de viaje.



Rumbo al norte

Gran elección. De hecho, hay viajes que no tendría sentido realizar si no es en invierno. Visitar las grandes capitales, disfrutar de la época navideña más auténtica, practicar deportes de invierno... En **Europ Assistance** siempre encontrarán un seguro que les proteja. Recomendamos a tus clientes que, este invierno, no pierdan el norte.



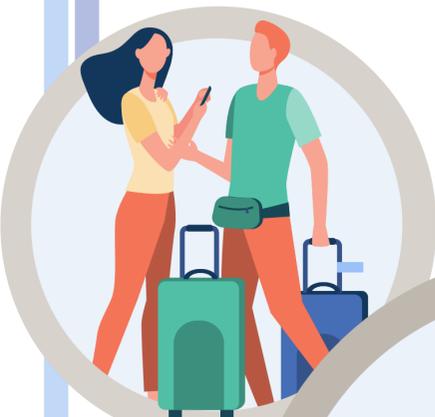
La otra opción es huir del frío. Según se van abriendo y reactivando destinos, surgen grandes ofertas de viajes que tus clientes pueden investigar y aprovechar. Fuera de temporada, sin prisas y sin masificación, es un excelente momento para disfrutar contracorriente.

El sur más exótico



¿Asia o América?

Viajes fascinantes que hay que hacer al menos una vez en la vida. El invierno es una época ideal. Nada estropeará el viaje si se cuenta con un seguro de viaje de **Europ Assistance**. Ahí van algunas propuestas para soñar: India, Indonesia, Japón, Tailandia o China. EE.UU., Canadá, Costa Rica, Perú, Guatemala... La lista es interminable.

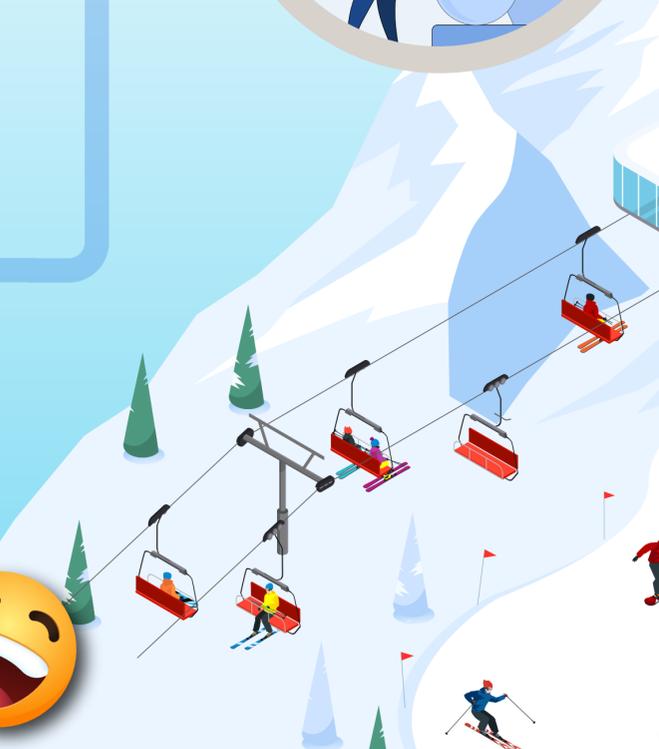


Viajar seguro con Europ Assistance

Vayan donde vayan lo más importante es contar con un seguro que aporte tranquilidad y confianza. **Europ Assistance** dispone de seguros sea cual sea la naturaleza del viaje: turístico, cultural urbano, de sol y playa, deportivo, a la nieve, en grupo, individual... Da igual que el viaje sea muy cerca o muy lejos, de corta o de larga duración, tus clientes siempre encontrarán un seguro hecho a su medida como el **Anual, Viajero Plus, Nieve...** ¡Bon voyage!



Y por encima de todo, que disfruten.





SEGUROS EUROP ASSISTANCE

Únete al mejor equipo y gana

¡Tenemos mucho que ofrecerte!



No dejes pasar esta oportunidad

Déjanos tu tarjeta de visita y nos ponemos en contacto contigo para contarte todos los beneficios que Europ Assistance puede ofrecer a tus clientes.

[¿Empezamos?](#)



Excelencia en asistencia mundial 24/7



Catálogo de seguros flexible



Alta rentabilidad



Soluciones digitales de venta a tu medida



Soporte comercial y marketing personalizado



CEAV PARTNERS: CDV

1

¿Podrías presentar CDV? ¿Cómo ha evolucionado en el tiempo?

CDV es un mayorista de hoteles y consolidador aéreo que bajo una plataforma tecnológica de última generación facilita el día a día a las agencias de viaje ofreciéndoles sin ningún coste una herramienta que les da la posibilidad de competir y obtener mayor productividad y rentabilidad.

Somos uno de los principales consolidadores aéreos del mercado español. Desde nuestros inicios hemos hecho las cosas diferentes: fuimos pioneros en la implementación del “o” fee de emisión en España, así como siendo el único consolidador aéreo con un equipo comercial en la calle cerca de las agencias de viajes.

CDV es la fórmula que combina tecnología y personas. Desarrollamos tecnología propia de última generación y siempre en continua actualización y lo combinamos con personas que están cerca de las agencias junto un soporte de primer nivel con nuestro departamento de booking.

Creemos en la inversión como palanca de crecimiento y desarrollo para posicionarnos en los próximos años como el primer consolidador aéreo del mercado español (más de 7 millones de euros aportaciones de socios).

Hemos evolucionado en resultados y crecido de una forma sorprendente desde nuestros inicios pasando de 34 empleados en 2019 a 70 en 2022.

ENTREVISTA A

JUANFRAN

TRASMONTE

CEO DE LWT (LOW WORLD TRAVEL)

Nuestra voluntad y nuestro objetivo es conseguir que se nos identifique con nuestro lema “*personas y tecnología Cerca De Vosotros*”.

2

¿En qué medida os ha afectado la crisis provocada por la pandemia? ¿Cómo os habéis adaptado?

La crisis para nosotros ha sido una oportunidad, ya que hemos realizado una fuerte inversión (más de 4 millones de euros) para seguir mejorando procesos y tecnología, lo que nos ha permitido estar más cerca y conectar con las agencias. Esto nos ha llevado a posicionarnos de una forma clara y contundente.

Hemos contratado mucho talento y un equipo de primer nivel en el que combinamos juventud y experiencia para seguir creciendo en los próximos años creando la estructura y pilares necesarios.



3

¿Cómo trabajáis con las agencias de viajes?

Trabajamos con el equipo comercial que visita las agencias de viaje, entiende las necesidades del cliente que luego se trasladan a la plataforma tecnológica que acceden las agencias en su día a día. También apoyando el asociacionismo y aportando nuestra colaboración a las asociaciones profesionales.

5

¿Qué previsiones barajáis a corto plazo en cuanto a la situación general del sector y a vuestra situación concreta?

Creemos que el sector, aunque con incertidumbres, se terminará de recuperar el próximo año y por parte de CDV pasar de los 60 millones de euros para este 2022 a una previsión de 110 millones de euros en 2023. Es decir, un crecimiento muy importante.



4

¿Cómo converge en CDV la parte online y la offline?

En CDV, como ya he comentado, somos tecnología y personas. Ofrecemos una de las plataformas tecnológicas más innovadoras del sector y en constante evolución. Pero a su vez contamos con uno de los mayores y mejores equipos comerciales al servicio de las agencias del mercado español, junto a un equipo de personas en un departamento de booking propio cercano y muy valorado por las agencias de viaje.

El servicio y la tecnología son nuestros principales valores diferenciales en la parte “OFF Y ON LINE” en su justo equilibrio.

6

¿Cuáles son vuestros proyectos de futuro?

Actualmente estamos preparando el lanzamiento de CDV INTERNACIONAL, llegando a los principales países del mundo con nuestra tecnología. Queremos también seguir reforzando nuestro músculo financiero con una importante ampliación de capital en 2023 además de continuar ofreciendo a las agencias un servicio de booking 24x7. Es decir, seguir creciendo e invirtiendo en personas y tecnología al servicio del sector.



Binter
Líneas aéreas de Canarias

ESTE VERANO ACTIVA
EL MODO AVIÓN 

Vuelos directos a
CANARIAS



BOLSO
DE MANO



EQUIPAJE
DE MANO



APERITIVO GOURMET
A BORDO



ENTRETENIMIENTO
A BORDO



MAYOR ESPACIO
ENTRE ASIENTOS

*Servicios incluidos en todas nuestras tarifas

Salidas desde A CORUÑA, ASTURIAS, JEREZ DE LA FRONTERA, MALLORCA, MURCIA,
PAMPLONA, SAN SEBASTIÁN, SANTANDER, VIGO, VITORIA-GASTEIZ Y ZARAGOZA



CEAV PARTNERS: ALLIANZ PARTNERS Y MUNDICOVER

ALLIANZ PARTNERS Y MUNDICOVER

SE INCORPORAN A CEAV COMO NUEVOS PARTNERS

El Consejo Directivo de CEAV del pasado 11 de mayo aprobó la incorporación de Allianz Partners como nuevo partner oro y de Mundicover como nuevo partner bronce.

Allianz Partners es una compañía del Grupo Allianz y líder mundial en asistencia y seguros de viaje cuya misión es la de facilitar la vida a millones de personas en todo el mundo cuando más lo necesitan a través de soluciones innovadoras, rápidas y seguras.

Con una presencia internacional de más de 20.000 colaboradores en 78 países, ofrece respuestas en los ámbitos de la movilidad, el cuidado de las personas, los viajes y el hogar.

Por su parte, Mundicover es un bróker asegurador especializado en la distribución de seguros en el canal de agencias de viaje. Dispone de una plataforma de distribución de seguros de viaje pensada y diseñada especialmente para las agencias de viajes. Una web muy intuitiva, con una amplia gama de seguros exclusivos, muy competitivos, tanto en precios como en coberturas, y diseñados para cubrir todo tipo de situaciones, incluyendo cobertura Covid-19 en todos sus productos.

Estos acuerdos incluyen la posible participación de ambas empresas en los workshops y eventos organizados por CEAV, formación personalizada, apoyo institucional y asesoramiento sobre cuestiones específicas del ámbito turístico, entre otras colaboraciones. Asimismo, las agencias de viajes pertenecientes a CEAV contarán con un nuevo recurso más para ofrecer a sus clientes todas las garantías de viaje.

Allianz  **Partners**

mundicover



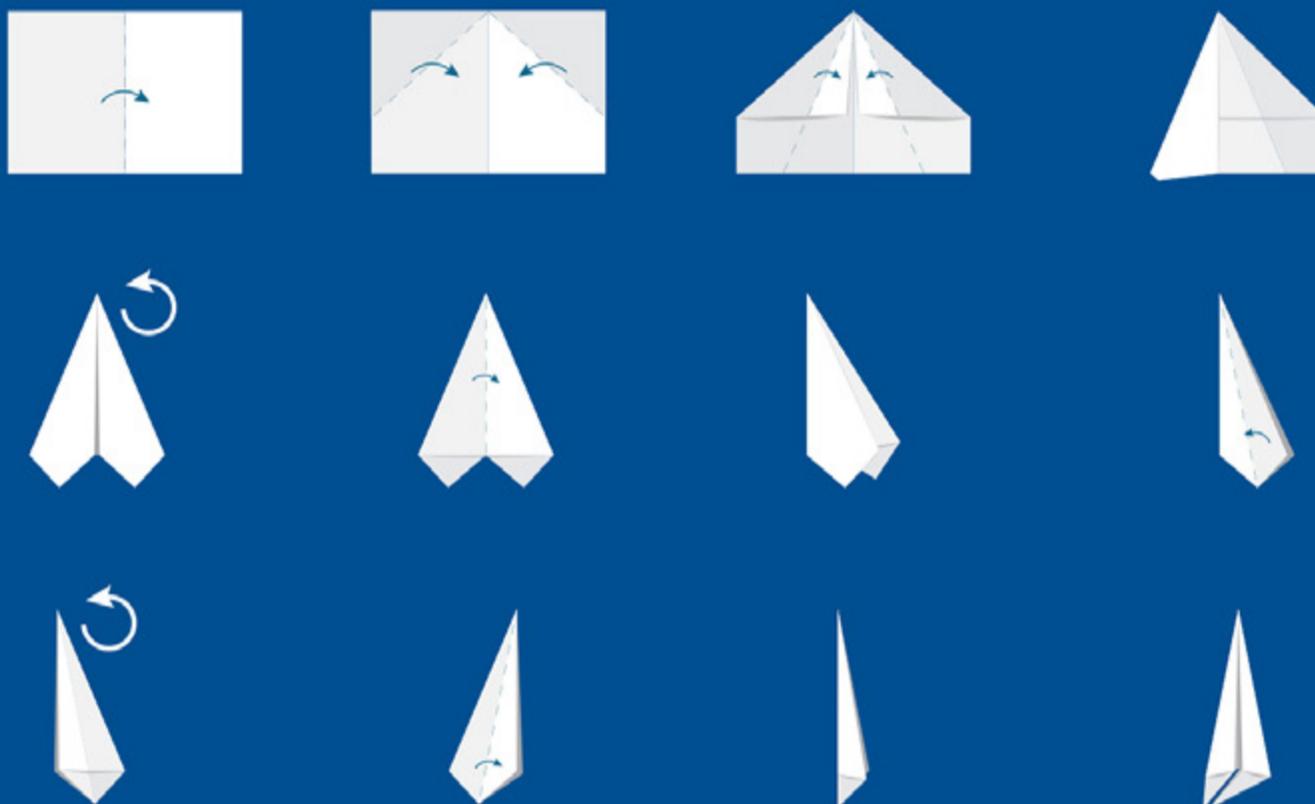
CEAV PARTNERS: SABOREA ESPAÑA

Del 28 al 30 de marzo, durante la celebración de Madrid Fusión, CEAV, de la mano de su partner Saborea España, ofreció a sus agencias de viajes la posibilidad de asistir a la feria gastronómica y contactar con los destinos de Saborea España para cerrar citas de trabajo. Al margen de estas reuniones, los agentes de viajes pudieron acceder al certamen y disfrutar de show cookings, talleres de producto, degustaciones.

SABOREA ESPAÑA EN MADRID FUSIÓN

Además, el presidente de CEAV moderó la mesa redonda *Destinos a la vanguardia del turismo gastronómico* en una jornada organizada por Saborea España e inaugurada por la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto.





MÓNTATELO TAN BIEN COMO TUS CLIENTES

CUANDO DECIDEN IRSE DE VIAJE.

Porque los Seguros de Viaje RACE están hechos para que tus clientes tengan la máxima tranquilidad y tú, los mejores beneficios.



Miembro adherido a:





CEAV PARTNERS: RECLAMATRAVEL



RECLAMATRAVEL APUESTA POR LA DIGITALIZACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN DE LOS PROCESOS

ReclamaTravel, compañía líder en el segmento de las reclamaciones aéreas y partner estratégico para las agencias de viajes, a las cuales les dota de una herramienta de fidelización y post venta única en el mercado, ha dado un paso más hacia la digitalización y automatización de sus procesos.

Según palabras de Fernando Oñiga, CEO de ReclamaTravel: “Hay que tener en cuenta que ReclamaTravel la formamos agentes de viajes, que entendemos lo importante que es ofrecer un buen servicio post venta al cliente. Desde nuestro inicio, nos pusimos como objetivo proporcionar a las agencias un sistema que les permitiese saber qué sucede con sus clientes por el mundo y que, si alguno de ellos tiene una incidencia reclamable, puedan interactuar con él, ofreciéndole una solución.

Esta interacción requiere un pequeño paso por parte del agente de viajes, que le ocupa unos pocos

segundos y que le permite enviar una comunicación a su cliente, en un plazo medio de 36 horas después del aterrizaje del avión, cuyo vuelo haya generado la incidencia reclamable.

Ahora y gracias a los acuerdos alcanzados con nuestros partners tecnológicos, las empresas proveedoras de software más importantes del mercado, hemos desarrollado una automatización del proceso, que le permite a la agencia interactuar con su cliente sin necesidad de hacer nada. El envío de la comunicación se realiza de manera desatendida, por email o por sms.

Hoy en día una agencia puede ofrecer el mejor servicio de fidelización, cuidando al máximo a su cliente, proporcionándole la solución a su problema, sin necesidad de hacer nada y además conseguir un ingreso. La agencia de viajes nunca pierde el control gracias a su panel y a las comunicaciones que recibe, todo en un entorno digitalizado y seguro”.



¿ Han tenido tus clientes alguna incidencia con su vuelo ?

Sin riesgo. Si no se gana no se paga.

Fácil. Reclama en un click.

Expertos. 98% éxito.

Máxima compensación económica.



**960 660 283 || comercial@reclamatravel.com
www.reclamatravel.com**