

BOOKTRIP - la APP para las AAVV minoristas del mundo, que revoluciona el sector durante FITUR 2020

Problema 1.- Falta de clientes: El 70% de las agencias de viajes creadas cada año en el mundo son especialistas en nichos concretos. Pero el 80% de las mismas no pasan de la fase de despegue por no llegar a su masa crítica de clientes potenciales que garanticen su equilibrio económico. Problema 2.- Fuga de clientes: Debido a la alta competencia del sector, y dado que no disponen de sistemas y protocolos efectivos de fidelización solo retienen el 3,5% de los clientes realizados cada año

El 65% de las agencias de viajes creadas cada año, mueren antes del segundo año de vida.

Línea Tours, el grupo de agencias de viajes independientes más grande de España, Latinoamérica y Estados Unidos, lanza en FITUR su solución a los dos grandes problemas de cualquier agencia de viajes del mundo y revoluciona el sector con ello:

La CAPTACIÓN: Con su Master 2.0 de Gestión, Potencialización y Administración de Agencias de viajes, da solución a la captación profesional de clientes filtrados con intención de compra desde RRSS y Google Adwords, cualquier agente de viajes es capaz de segmentar y llegar a los clientes correctos, evitando así el tiempo perdido en hablar con meros curiosos. De este modo el % de clientes captados se multiplica por 10 y las ventas llegan a cuadruplicarse en el 78% de los casos. Además el método automatiza la captación de clientes para que la empresa solo deba emplear 2 minutos al día en el control y vigilancia del sistema.?

La FIDELIZACIÓN: Su nueva app BOOKTRIP (ya disponible para iOS y Android), lanzada durante la feria FITUR 2020, es la herramienta definitiva de fidelización pensada para mantener el contacto y la comunicación continua con el cliente, que lleva en el bolsillo a su agente de viajes físico en todo momento. De este modo el % de clientes fidelizados sube desde el 3,5% habitual hasta un 67,6%, garantizando así el crecimiento exponencial y estabilidad del negocio desde el primer día de la implementación del método 1,2,3.

Método 1,2,3 (1.- CAPTACIÓN.- 2.- VENTA 3.- FIDELIZACIÓN)

A diferencia de otras compañías y grupos que ayudan a agencias de Viajes, LÍNEA TOURS se centra no solo en las ventas y el producto, sino en el ANTES (la Captación) y el DESPUÉS (la fidelización), de este modo consigue un sistema estable de tres patas para trabajar sobre una base sólida de crecimiento.

“Dar un paso atrás para ver con mayor perspectiva el panorama mundial de las agencias de viajes, así

como el análisis de los datos, nos hizo ver que había que dar un paso adelante y no basar el negocio de ayuda a las agencias en la dependencia ciega de estas hacia el grupo o central por desconocimiento propio del medio. Sino que el secreto estaba en crear todas las herramientas y darles todos los conocimientos que la experiencia de más de 15 años y más de 1.200 agencias creadas nos han brindado, para que consigan vivir de su negocio incluso si el grupo desaparece, o si desean emanciparse y continuar su propio camino algún día, y es ahí donde radica nuestro éxito aplastante con respecto a otras compañías durante los últimos 3 años consecutivos, no nos guardamos nada en la chistera y nos involucramos en cada proyecto al máximo, adaptándolo de un modo único”, Raúl Mata, International C.E.O. de la multinacional.

Sobre LíneaTours

LíneaTours es la franquicia de agencias de viajes independientes más grande del mundo. Tiene su sede principal en el Paseo de la Castellana en Madrid (oficinas centrales).

LíneaTours cuenta con una red de agencias de calidad, y presencia a nivel nacional e internacional en 21 países, incluyendo toda Latinoamérica, España y Estados Unidos (U.S.A.).

Datos de contacto:

Raúl Mata

International C.E.O. (+34646972447)

+34916199587

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Viaje Marketing](#) [Madrid Turismo](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>