

► All Over the World / Pablo Viñas

## Hay equipo

► El gerente comercial de la nueva operadora le contó a *Rèport* cómo será la propuesta con la que buscarán ganarse un lugar en el mercado. Además de sus productos fuertes, centrados en Área 1 y Europa y Medio Oriente, el ejecutivo destacó el grupo profesional y humano con el que cuentan, que está especialmente entrenado para atender las necesidades de los agentes de viajes. Finalmente, presentó su Escritorio On-Line, que tendrá numerosas herramientas para facilitar y mejorar las ventas.

**¿Cuáles van a ser las principales características de la operadora?**

- All Over nace con un equipo profesional, que ya viene con una trayectoria de trabajar juntos, lo que nos permite tener un grupo muy bueno, desde lo humano y desde lo profesional, entrenado en el conocimiento de destinos y con experiencia en la atención a las agencias. La idea es tratar de seguir brindando un trato

absolutamente personalizado a los agentes de viajes, porque uno de los reclamos que frecuentemente hacen a los operadores es que por el volumen de trabajo o lo que sea, no se les dedica la atención necesaria a sus pasajeros en viaje. Los pax que nosotros solemos manejar son muy importantes y por eso les garantizamos que para nosotros también lo son y se lo vamos a hacer sentir de esa manera.

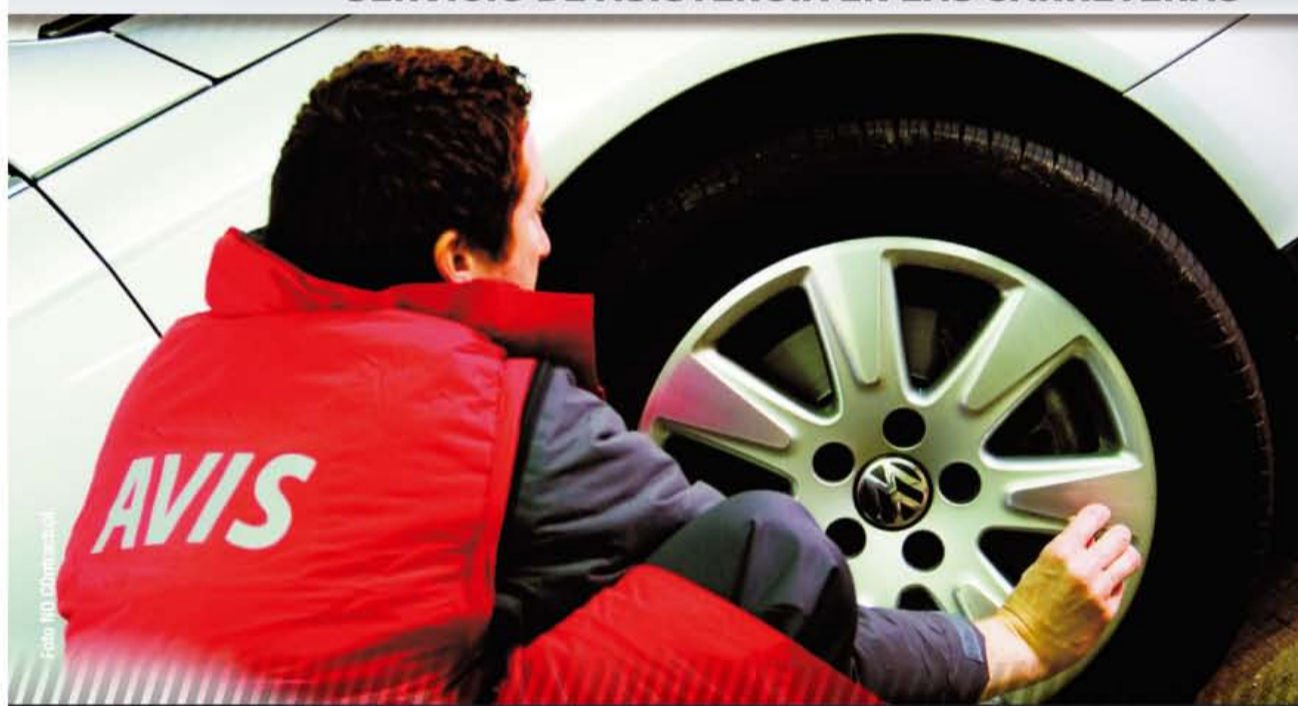


Pablo Viñas, junto al gerente general, Daniel Magenheim.

**AVIS**

**Roadside SafetyNet**

SERVICIO DE ASISTENCIA EN LAS CARRETERAS



**Este servicio ofrecido por Avis, disponible en todas las oficinas de USA por un mínimo costo diario, le ofrece la posibilidad de disfrutar un viaje sin preocupaciones.**

**RSN lo ayudará a superar imprevistos tales como:**

**Pérdida de llave, pinchadura y reemplazo de neumáticos, etc.**

**Quienes adhieran a este programa recibirán la ayuda que necesiten y podrán continuar su viaje más rápido.**



Visítenos  
en Internet:

[www.avis-int.com](http://www.avis-int.com)

Atención Agencias de Viajes: 5031-0130  
Desde el Interior: 0810-345-AVIS (2847)  
Mesa de Ayuda: [helpdesk@avis-int.com](mailto:helpdesk@avis-int.com)  
Para alquileres dentro de Argentina:  
0810-9991-2847

**AVIS**

**¿En qué va a consistir el Escritorio On-line?**

- Queremos hacer una apuesta fuerte por la tecnología, a través de la web, pero siempre con el respaldo de nuestro equipo atrás. No buscamos ser una agencia on-line: somos un operador con un servicio on-line. Todo lo que no se pueda resolver virtualmente lo van a resolver las personas. Creo que va a ser un sistema bastante completo, que va a contar con herramientas importantes, pero para aquel que todavía no se acostumbra, necesita más ayuda o simplemente quiere tener un contacto personal y saber quién está detrás de la pantalla, el equipo va a estar a su disposición.

**¿Cuáles son las herramientas con las que van a contar allí?**

- La página web va a contar con reservas hoteleras on-line; un administrador de mailings, mediante el cual los newsletters que nosotros enviamos a los agentes de viajes puedan ser reenviados por estos a sus propios clientes, con su propio logo y sus datos, para que puedan vender mejor. También va a tener información de destinos y productos; videos; y la posibilidad de suscribirse al RSS, de manera de que reciban al momento cada actualización que se vaya haciendo. Estimamos que va a estar disponible a partir del 10 de febrero.

**¿Cuáles serán los productos fuertes de la operadora?**

- Manejamos dos grandes áreas. Por un lado, operamos todo lo que es Área 1, desde Perú hacia el norte, incluyendo Ecuador, Colombia, Centroamérica, Caribe, México, Estados Unidos y Canadá, más Hawaii y todo

lo que involucre a América; y por el otro, Europa y Medio Oriente. En ambos ejes, tenemos una programación estándar y, como valor agregado, nuestra experiencia y trayectoria nos fue brindando la posibilidad de tener operadores receptivos locales en cada destino, con algunos de los cuales trabajamos desde hace 25 años. Eso nos permite, más allá de los circuitos tradicionales, tener alternativas para el pasajero que ya viajó varias veces y quiere algo más puntual o busca algo distinto.

**Seguramente deberán hacer un gran esfuerzo en la capacitación.**

- Sin duda. La idea es tomar la capacitación con la seriedad que nos da la experiencia. Estamos convencidos de que entrenar a los agentes de viajes es uno de los métodos fundamentales y básicos para poder vender más y mejor. Hoy el pasajero está muy informado por Internet, o porque alguien que viajó le contó, o porque vio un documental. El agente de viajes no puede manejar el mundo entero, pero nosotros le podemos acercar los principales destinos o todo lo referente a la enorme cantidad de hoteles que hay dentro de una zona como Caribe. La idea es ir acercando las diferentes propuestas para que el agente de viajes tenga un poco más de conocimiento, complementado con el acceso profesional de nuestra web, con videos y capacitaciones on-line. Cuanto más sepan, mejor podrán comercializar. Una buena venta implica un pasajero satisfecho porque le recomendamos algo fuera de lo que indican los programas.

[www.allover.travel](http://www.allover.travel)