

[Nº 306 año XXIV octubre 2010]

agenttravel.es

La revista para el profesional del turismo

¿Se vende más un destino si se hace un 'fam trip'?



■ Sí 92%

■ No 8%

► Los 'fam trip' ayudan a que se venda más un destino

Un 92% de los agentes de viajes cree que un destino turístico "se vende más" si lo ha conocido previamente a través de un 'fam trip'. Así lo han reconocido los profesionales en un sondeo realizado por AGENTTRAVEL en el que también se constata que un viaje de familiarización es la mejor manera de conocer un destino, en opinión del 82% de los encuestados. Para los agentes, lo peor de un 'fam trip' es la rapidez con que se realiza la lista. [p. 8]

[SUMARIO]

- Barcelona se convertirá en abril de 2011 en la capital del turismo médico [p. 23]
- A librar el oficio a las agencias los 58 hoteles de la cadena Eurostars [p. 23]
- FITCuba 2010 se celebrará entre el 2 y el 7 de mayo [p. 23]
- Brasil espera consolidar su marca de cara al Mundial de Fútbol de 2014 [p. 23]



Los cruceros en España, con el viento a favor

La industria de los cruceros en España obtuvo en 2009 unas cifras espectaculares pese a la crisis económica y este año se cerrará con un balance incluso superior. El pasado año, unos 587.000 españoles realizaron un crucero, un 18% más que en 2008. Las principales compañías de cruceros que

operan en nuestro país están convencidas del amplio recorrido que tienen aún este mercado en España y para ello apuestan por incrementar el número de puertos de embarque para acercar los cruceros a un mayor número de españoles y aumentar sus programas de viajes. [p. 10-13 y 20]

Las ventajas de viajar en grupo

Las agencias han visto en los viajes en grupo un nicho de mercado aún por explorar. Por eso, ofrecen a los estudiantes, los mayores y otros colectivos descuentos, ofertas y regalos con los que animar las ven-

tas. Teniendo en cuenta el número de personas que integran el grupo y el tipo de viaje, las minoristas diseñan un presupuesto y una oferta totalmente personalizada, con precios especiales. [p. 10-13]

Amadeus Hotel Store
RACE 2010

Prepárate para la carrera más esperada de todos los tiempos: la Amadeus Hotel Store Race 2010.

Haz tus reservas de Transhotel en Amadeus Hotel Store desde el 4 de octubre hasta el 7 de noviembre y entra en el sorteo de una Suzuki Burgman 125. Además, puedes ganar regalos seguros si eres uno de los primeros en lograr el mayor número de reservas.

Regalos seguros:
30 días WiFi 25 GB
40 Speed Netvo B CB

Infórmate y participa en:
www.amadeushotelstore.es

transhotel
AMADEUS

[ENTREVISTA]

Jorge Kosanich

Director general para Europa de
Aerolíneas Argentinas



► "El 89% de nuestras ventas se realiza a través de agencias"

Un año y medio después de su nacionalización, la nueva Aerolíneas Argentinas confía en equilibrar sus cuentas en 2012, según explica el director general para Europa de la compañía, Jorge Kosanich. Entre tanto, sus planes para España, donde el 89% de sus billetes se venden en agencias, pasan por incrementar las frecuencias. Al mismo tiempo, prevé integrarse "próximamente" en una de las tres alianzas y regresar a IATA. [p. 6-7]

► Amadeus y Transhotel celebran un año de éxito de Hotel Store

Las agencias han dado una gran acogida a Amadeus Hotel Store, la herramienta creada hace un año por Amadeus y Transhotel para simplificar la gestión de reservas hoteleras. [p. 16-17]

Índice:

- Descripción
- Distribución sectorial
- Ficha técnica
- Tarifas

Juan Carlos Cavero
Director

jccavero@edicionesjaguar.com

Tel: 91 474 11 40

Fax: 91 474 40 74

www.agenttravel.es

www.edicionesjaguar.com



Descripción

Con una especial vinculación con el agente de viajes, **Agenttravel** es una revista orientada al ámbito profesional del sector del turismo, una cabecera que ha sabido mantenerse como **la referencia en el sector** desde hace más de 25 años y que también presta su nombre al **diario online Agenttravel.es**. Altamente **interactiva**, todos los meses **pulsamos la opinión tanto de los agentes de viaje como de altos ejecutivos de las diversas compañías del sector.**

Agenttravel se distribuye mensualmente de forma gratuita a **turoperadores, agencias de viaje minoristas, hoteles, compañías aéreas, oficinas de turismo, empresas de alquiler de vehículos, compañías de cruceros, seguros de viaje, etc.** También en PDF mediante el diario online Agenttravel.es.

Agenttravel organiza anualmente los premios **Travelranking**, que premian a las mejores empresas del sector turístico mediante la votación de los agentes de viaje.



Distribución sectorial

- Agencias de Viajes Minoristas
- Agencias de Viajes Mayoristas y Mayoristas-minoristas
- Cadenas Hoteleras y Hoteles de 3, 4 y 5 estrellas
- Compañías Aéreas, Marítimas y Terrestres
- Empresas de Informática y Sistemas de Reservas
- Compañías de Seguros
- Empresas de Rent-a-Car
- Balnearios
- Consejerías, Patronatos y Oficinas de Turismo
- Proveedores de Hostelería
- Asociaciones Empresariales
- Oficinas de Turismo Extranjeras
- Empresas de más de 250 empleados
- Escuelas de Hostelería y Turismo
- Oficinas de Turismo en el Extranjero
- Particulares de España y Extranjero



FICHA TÉCNICA



Formato:	240 x 320 mm
Tirada:	15.000 en papel (más descargas online)
Difusión:	45.000 lectores
Periodicidad:	Mensual
Distribución:	Nacional y online
Precio venta:	Suscripción gratuita



TARIFAS AGENTTRAVEL

Cubierta	Formato	Euros
Camisa portada	230 x 240 mm	7.000 €
Módulo Portada	100 x 73 mm	2.400 €
Contraportada	240 x 320 mm	3.600 €
Interior portada	240 x 320 mm	3.300 €
Interior contraportada	240 x 320 mm	2.700 €
Interior	Formato	Euros
Doble página	480 x 320 mm	4.700 €
Página	240 x 320 mm	2.900 €
Robapágina	165 x 225 mm	2.400 €
Doble 1/2 página	480 x 160 mm	3.600 €
1/2 página	240 x 160 mm	2.200 €
Faldón (horizontal)	240 x 100 mm	1.700 €
Faldón (vertical)	100 x 320 mm	1.700 €
Isla	120 x 120 mm	1.500 €

[Nº 306 año XXIV octubre 2010]

agenttravel.es

La revista para el profesional del turismo

¿Se vende más un destino si se hace un 'fam trip'?



■ Sí 92%
■ No 8%

► Los 'fam trip' ayudan a que se venda más un destino

Un 92% de los agentes de viajes cree que un destino turístico "se vende más" si lo ha conocido previamente a través de un 'fam trip'. Así lo han reconocido los profesionales en un sondeo realizado por AGENTTRAVEL en el que también se constata que un viaje de familiarización es la mejor manera de conocer un destino, en opinión del 70% de los encuestados. Para los agentes, lo peor de un 'fam trip' es la rapidez con que se realiza la visita. [p. 6]

► Los cruceros en España otorgan en 2009 unas cifras espectaculares pese a la crisis económica y este año se centrará con un balance incluso superior. El pasado año, unos 587.000 españoles realizaron un crucero, un 18% más que en 2008. Las principales compañías de cruceros que operan en nuestro país están convencidas del amplio recorrido que tienen en este mercado en España para ello apuntan por incrementar el número de puertos de embarque para acercar los cruceros a un mayor número de españoles y aumentar sus programas de viajes. [p. 10-11]

► "El 89% de nuestras ventas se realiza a través de agencias"

Un año y medio después de su nacionalización, la nueva Aerolíneas Argentinas cierra en equilibrio sus cuentas en 2010, según explica el director general para Europa de la compañía, Jorge Kosanich. Entre tanto, sus planes para España, donde el 89% de sus billetes se venden en agencias, pasan por incrementar las frecuencias. Al mismo tiempo, prevé integrarse "permanentemente" en una de las tres alianzas y regresar a IATA. [p. 6-7]

► Amadeus y Transhotel celebran un año de éxito de Hotel Store

Las agencias han dado una gran acogida a Amadeus Hotel Store, la herramienta creada hace un año por Amadeus y Transhotel para simplificar la gestión de reservas hoteleras. [p. 16-17]

► Las ventajas de viajar en grupo

Las agencias han visto en los viajes en grupo un nicho de mercado aún por explorar. Por eso, ofrecen a los estudiantes, los mayores y otros colectivos descuentos, ofertas y regalos con los que animar las ventas. Teniendo en cuenta el número de personas que integran el grupo y el tipo de viaje, las promociones destacan por ser únicas y una oferta totalmente personalizada, con precios especiales. [p. 18-19]

[SUMARIO]

- Barcelona se convertirá en abril de 2011 en la capital del turismo médico [p. 24]
- Alberca el ofreció a las agencias los 50 hoteles de la cadena Eurostars [p. 24]
- FITCuba 2010 se celebrará entre el 1 y el 7 de mayo [p. 24]
- Brazil espera consolidar su marca de cara al Mundial de Fútbol de 2014 [p. 24]

Amadeus y Transhotel
www.amadeushotelstore.es

Amadeus