

PlanTour Viajes amplía su variedad de posibilidades

El grupo tiene como líneas de negocio las áreas minorista, producto, receptivo y aéreo

PlanTour está compuesto por un equipo respaldado por inversores de gran prestigio que aportan gran seguridad.

Gracias a todos ellos, han podido construir el equipo ideal para alcanzar su meta: evolucionar y progresar con objetividad. Prueba de ello es el ritmo de crecimiento que ha experimentado desde que en 2003 comenzara su actividad con una oficina en Inca (Mallorca) hasta las más de 150 oficinas que componen el grupo a día de hoy.

El grupo PlanTour nace de forma vertical con grandes expectativas de crecimiento en todas las áreas de negocio. Los factores clave para su desarrollo que definen al grupo son:

- Una cuidada imagen de grupo, común en cada área de negocio que persigue la rentabilidad individual, permitiendo un reconocimiento de marca, asociada a la calidad del producto y los servicios, que conseguirá consolidarse en un corto espacio de tiempo.
- La revista interna Visión, distribuida bimensualmente, se dirige a los trabajadores del grupo y a los clientes de las agencias, ya que a la vez que da información de las novedades del sector, incluye datos de destinos, informes turísticos, noticias de PlanTour, recomendaciones, etc. La revista se distribuye a toda la red de PlanTour y colaboran en ella los proveedores turísticos preferenciales del grupo.
- La calidad como forma de atraer y retener a los mejores profesionales es el objetivo de un grupo cuyo máximo interés es proporcionar productos y servicios innovadores de excelente relación calidad-precio.
- El grupo tutela y da apoyo a toda su red, tanto desde la central de Palma de Mallorca como desde las delegaciones de que dispone en Madrid, Barcelona,



Bilbao, Valencia y Palma. En la central existe un departamento de apoyo a las agencias (DAF) para la emisión de billeteaje en aquellas oficinas que no dispongan del código IATA. Además, las delegaciones ofrecen apoyo comercial a toda su zona.

- PlanTour dispone de un departamento de contratación que se encarga de buscar las mejores opciones de negocio para la Red. Su amplio direccionamiento de ventas *online* ofrece una de las mejores condiciones en cuanto a comisiones, aportaciones publicitarias, etc.
- Para reducir los gastos de la red de agencias y las molestias que conlleva buscar proveedores diferentes para cada necesidad, PlanTour ofrece un departamento o central de compras que se encarga de negociar con proveedores de ámbito nacional cada uno de los elementos necesarios para ellos, desde mobiliario y papelería hasta merchandising, etc.
- El apartado tecnológico es un pilar básico para el desarrollo futuro y la internacionalización de la empresa. La gestión de canales de distribución, tanto en oficinas propias como en redes asociadas, la tecnificación de delegaciones receptoras, la mecaniza-



NUEVA TECNOLOGÍA

El apartado tecnológico es un pilar básico para el futuro de PlanTour, por lo que desarrolla una plataforma común para empresa, clientes y proveedores.

ción de producto emisor y la integración de todos los centros productivos, incluso de todos los socios de negocio, en una plataforma común es el objetivo del grupo a través de la intranet corporativa Plannet.

- Además, apuesta por el futuro orientando su desarrollo hacia una plataforma tecnológica de última generación que integra todos los sectores de actividad: mayorista, minorista y receptivo. Esta plataforma completa los canales de distribución del grupo con sus proveedores para que PlanTour, sus clientes y sus proveedores compartan sus aplicaciones. El sector turístico dispondrá de herramientas de producción y de venta hasta ahora casi inexistentes en el mercado español.
- Desde 2005 PlanTour trabaja para dotar a la red de producto propio de venta en exclusiva en sus agencias.
- El grupo asiste a las ferias turísticas más importantes con un stand propio.
- Las áreas de negocio de PlanTour son: minorista, receptivo, broker aéreo y producto propio; todos los componentes necesarios para que el grupo desarrolle su negocio con éxito, lo que ha sido su objetivo desde sus inicios.