

Entrevista a **Olga Villacampa,** directora del nuevo tour operador **LATITUDES**

El nuevo Tour Operador de la división mayorista del Grupo Globalia, que opera con la marca Latitudes, con su puesta en marcha se refuerza la oferta de la mayorista, poniendo a disposición de las Agencias de Viajes un Tour Operador especializado en Grandes Viajes.

Latitudes, nace tras meses de intensa preparación y ha iniciado su andadura, ofreciendo una extensa programación a los paradisíacos destinos de Asia, África, Oceanía y las islas de la Polinesia.

La directora del nuevo tour operador del Grupo Globalia "Latitudes", es una joven conocedora y experta del sector, que ha ocupado durante 15 años diversos puestos de responsabilidad y dirección, tanto en la compañía Air Europa como en Travelplan. Con su recién nombramiento para dirigir **Latitudes**, le hemos formulado algunas preguntas que amablemente nos ha respondido.

¿Qué objetivos son los que Latitudes presenta al mercado de viajes como tour operador?

-El objetivo que tenemos con el lanzamiento de **Latitudes** es empezar a comercializar grandes viajes dentro de la división mayorista del Grupo de Globalia. Es por ello que el objetivo es crecer poco a poco, no somos muy ambiciosos, lo que queremos es que los clientes regresen plenamente satisfechos e ir ampliando las ventas moderadamente.

¿Nos puedes informar sobre dos nuevos catálogos que habéis elaborado para esta temporada?

Latitudes ha editado dos extensos catálogos; por un lado la programación general de Grandes Viajes, con un amplio abanico de destinos y por otro, un catálogo para Novios, donde selecciona los destinos más indicados para viajes de Luna de Miel, con detalles especiales como: regalos exclusivos, excursiones, mejora de las habitaciones reservadas, etc... y con un 5% de descuento para sus clientes.

Intentamos distinguarnos en el mercado, incluyendo valores añadidos y exclusivos que le permitan a las agencias de viajes diferenciar los programas de **Latitudes** hacia sus clientes.

Y la relación calidad / precio

Sinceramente creo que la relación calidad precio es muy buena porque ofrecemos precios competitivos con un alto nivel de calidad en el servicio.



¿Qué tipo de hoteles habéis programado para esta temporada?

Como comente antes, el producto Latitudes está basado en un alta calidad de servicio por la que disponemos de los mejores hoteles en cada uno de los destino, desde hoteles superlujo, lodge, hoteles boutique, etc.

¿Tenemos algunos precios como referencia de estos programas?

Depende de la duración del viaje; en ambos catálogos hemos estudiado una serie de formulas para que el cliente tenga un precio competitivo; un programa a Japón de 8 días por 1.990€, incluido todos los traslados y guía en español. Otro puede ser un safari muy completo a la zona de Sudáfrica por unos 1.630€, incluido safari, estancias y vuelos, etc.

¿Incluye Latitudes en su programación las vueltas al mundo?

Efectivamente, es un producto que ofrecemos dentro de nuestro catálogo de invierno. Para el que no está familiarizado, es un viaje en el que se recorren varios países de distintos continentes. Es un tipo de producto en el que el cliente tiene mucho que decir, generalmente se hacen a la medida de lo que el cliente desea. Normalmente las alianzas a las que se asocian las compañías aéreas llegan a un acuerdo, para ofrecer un producto flexible, que cubra todo tipo de expectativas. Air Europa, compañía del grupo Globalia, pertenece a Skyteam, alianza que agrupa a compañías tan importantes como Air France, Delta, Aeromexico, Vietnam Airlines. Hacemos uso de su tarifa de vuelta al mundo para nuestros programas.



Ofrecemos a modo de guía 2 rutas para hacer la vuelta al mundo. Una de 16 días, saliendo hacia Hong Kong, pasamos por Auckland, Nadi, Los Ángeles y llegando a España, con precio desde 3.800 euros. Otra de 20 días, en sentido inverso, partimos hacia Santiago de Chile, Isla de Pascua, Papeete, Sydney, Phuket, Bangkok y fin de viaje en España, podrían contratar este viaje desde 6.600 euros.

¿Cuál es vuestro plan inicial de comercialización y promoción de estos catálogos para esta temporada?

Ya hemos comenzado nuestra promoción hacia todas las agencias de Viajes de España con seminarios y presentaciones con personas nuestro personal de **Latitudes**. Para finales del mes de Febrero esperamos haber terminado las mismas por toda la geografía española.

¿Cómo veis la venta on line de estos productos?

Si bien hay agencias con mucha formación y que podrían venderlo, creemos que tener el contacto directo

con los agentes de viajes, que a su vez tienen a sus clientes delante es fundamental. Queremos dar todo el respaldo que los agentes de viaje necesiten para la venta de estos grandes viajes. Para ello tenemos un booking con gran experiencia en estos destinos. No obstante, en nuestra Web estará disponible todo tipo de información, guías, catálogos y ofertas que el Agente de Viajes necesite consultar.

Por último Olga, ¿con qué equipo cuentas para realizar este ambicioso proyecto?

Latitudes está compuesto por un equipo de profesionales del turismo de contrastada experiencia a la hora de operar este tipo de viajes, que están trabajando con pasión y entusiasmo para ofrecer viajes inolvidables y el mejor servicio. Además, gracias a la fuerza del Grupo Globalia, el equipo de **Latitudes** está capacitado para ofrecerte soluciones que satisfagan hasta las expectativas más exigentes. ●



Conectate a



www.boletintat.com

EL BOLETIN DIGITAL SEMANAL DE TURISMO PROFESIONAL

Editado por TURISEM, S.L. distribuye PIPELINE. es, que envía a más de 42.000 destinatarios

PONGA AQUÍ SU BANNER DE PUBLICIDAD



Único Boletín que las imágenes se distribuyen junto al cuerpo del boletín embebidas en el mismo mensaje de correo electrónico

Todos los lunes lo encontrarás en tu correo electrónico, suscríbete directamente en www.boletintat.com pincha en la casilla de suscripciones

Todos los boletines publicados están disponibles en la web www.tatrevista.com