



Argentina #TravelSale

Preguntas frecuentes FAQ

[@TravelSaleAR](#)

[Argentina #TravelSale](#)
[Preguntas frecuentes FAQ](#)
[@TravelSaleAR](#)

[¿Qué es el Argentina #TravelSale?](#)

[¿Qué rol tienen las Agencias de viajes?](#)

[¿Qué incluye la acción comercial por internet #TravelSale?](#)

[Soy Agencia de viajes minoristas ¿Como me puedo preinscribir?](#)

[¿Hasta que fecha las Agencias de viajes minoristas se pueden preinscribir?](#)

[¿Existe un programa de patrocinios & auspicios en el Argentina #TravelSale?](#)

[¿Quiénes pueden participar publicando y vendiendo productos y servicios turísticos?](#)

[¿Qué tipo de expectativa tengo que tener como agencia de viajes? ¿Es la misma para todas?](#)

[¿Cómo publico mis productos, servicios, paquetes turísticos?](#)

[¿Puedo usar el sitio web de la Agencia de viajes en el #TravelSale?](#)

[¿Cómo obtengo el micrositio/ landing page para el #TravelSale?](#)

[Soy operador mayorista ¿Puedo participar?](#)

[Soy Hotel o Compañía aérea o compañía de bus, fluvial, lacustre o rent a car o asistencia al viajero o prestador turístico ¿Puedo participar?](#)

[¿Qué costo tiene para la Agencia de viajes participar en el #TravelSale?](#)

[¿Cual es la fecha límite para abonar el arancel?](#)

[Fecha límite pago arancel: mie 03 junio 2015 fecha prorrogada!!!](#)

[¿Hay descuentos en los aranceles si quiero publicar productos, servicios y/o paquetes turísticos en varias provincias?](#)

[¿Como y donde efectúo el pago del arancel para participar en el #TravelSale?](#)

[¿Qué sucederá los días 16, 17 y 18 de junio mientras se desarrolle el #TravelSale?](#)

[¿Qué es lo que tengo que verificar antes del lanzamiento?](#)

[¿Qué esperan los clientes de mí como agencia de viajes durante el tiempo que dura el evento #TravelSale?](#)

[¿Cómo aprovechar la acción más allá de los 3 días que dura el #TravelSale?](#)

[¿Que antecedentes de eventos de e-commerce se tomaron en cuenta para el desarrollo del #TravelSale?](#)

[¿Las agencias van a poder manejar algún stock o el cliente podrá consultar generando un email?](#)

[Ambas. Si elige el botón de reservar estará comprando online y si elije consultar generará un email.](#)

[¿Cómo funcionará el botón de pago online de MercadoPago?](#)

[MercadoPago podrá estar integrado a cada oferta para poder pagar online en los casos que sean paquetes con salidas puntuales, que la agencia maneje cupo de transporte y/o alojamiento y además, la agencia de viajes podrá generar el botón de MP luego de concretar la venta y enviar enlace al cliente por email.](#)

[¿Como se crea un botón de pago para cada producto a publicar y cómo lo instalamos en el micrositio genérico de FAEVYT?](#)

¿Qué es el Argentina #TravelSale?

Iniciativa comercial por Internet para la venta online "E-commerce" durante tres días de oportunidades destacadas y descuentos en viajes por Argentina. La acción comercial de viajes está prevista de la **0:00 hs del 16 de junio hasta las 23:59 hs del 18 de junio** de 2015 y para ello [FAEVYT](#) cuenta con la cooperación de la [CACE](#) para llevar adelante el

Argentina #TravelSale. [Ver la presentación institucional y antecedentes](#)

¿Qué rol tienen las Agencias de viajes?

Las Agencias de viajes, como el mayor canal minorista de venta de viajes, comercializarán por Internet durante tres días productos, servicios y paquetes turísticos de Argentina con ofertas y descuentos especiales donde se sugiere hacer foco en temporada baja.

¿Qué incluye la acción comercial por internet #TravelSale?

La acción comercial por internet incluye el desarrollo de un sitio web exclusivo para la ocasión, diseño de logo, hosting para atender unos 9 millones de clics, campaña en prensa, medios gráficos, audiovisuales, radio, TV cable, TV abierta, vía pública, campañas y posicionamiento en buscadores y redes sociales.

Soy Agencia de viajes minoristas ¿Como me puedo preinscribir?

[Complete el formulario online de pre-inscripción](#)

¿Hasta que fecha las Agencias de viajes minoristas se pueden preinscribir?

Fecha cierre pre-inscripción: **vie 29 mayo 2015** **fecha prorrogada!!!**

¿Cómo será el formato del sitio web del #TravelSale?

Se mostrará un mapa interactivo de Argentina para facilitar la búsqueda de destinos, donde los internautas podrán encontrar el sitio segmentado por los nombres de las provincias y subcategorías con los nombres de las localidades donde exista una promoción, descuento o precio especial de un paquete turístico, alojamiento, alquiler de auto o pasaje.

Al hacer clic en la localidad/ ciudad/ destino seleccionado se desplegará los logos de las agencias de viajes que ofrezcan productos y/o servicios turísticos en ese destino. El internauta hará en los logos de las agencias de viajes para ir accediendo a los micrositiros/ landing page y ver las ofertas, promociones, descuentos, etc.

¿Existe un programa de patrocinios & auspicios en el Argentina #TravelSale?

Sí. Los **Organismos Públicos Nacionales, Provinciales y Municipales** pueden auspiciar y promocionar los destinos. También las **empresas privadas** vinculadas a la actividad turística pueden patrocinar el #TravelSale. [Ver el programa de Patrocinios & Auspicios](#)

"Auspiciar el #TravelSale significa apoyar el mayor canal de retail de venta de viajes y turismo de Argentina de productos, servicios y paquetes turísticos"

¿Quiénes pueden participar publicando y vendiendo productos y servicios turísticos?

Al ser una iniciativa de FAEVYT, la participación será **únicamente para agencias de viaje que vendan al público directo/ consumidor final**. [Inscripción de Agencias de viajes minoristas](#)

Con lo cual, los mayoristas y operadores, empresas de transporte (aéreas, buses y fluviales), Hotelería en general, prestadores y servicios complementarios como rentadoras de autos, asistencias al viajero, entre otros, podrán participar y comercializar sus productos y servicios turísticos a través de agencias de viajes minoristas..

¿Qué tipo de expectativa tengo que tener como agencia de viajes? ¿Es la misma para todas?

No todas las agencias de viajes hacen el mismo uso de Internet como medio para la comercialización de sus productos. Hay algunos que no se decidían a participar de estos eventos y ahora es una oportunidad.

Es recomendable hacerse estas preguntas: ¿Qué posicionamiento tengo en el mercado, soy masivo? ¿Apunto a un nicho específico? ¿Qué tráfico en mi página web tengo habitualmente? ¿Cuántas ventas género habitualmente un día normal en promedio?

Una vez contestadas estas preguntas, proponerse un objetivo propio para rentabilizar la acción de participar en el #TravelSale. El objetivo puede no sólo estar orientado a ventas, por ejemplo puede ser a generar una x cantidad de contactos nuevos, a generar más tráfico en mi página web, fan page de facebook, etc.

¿Cómo publico mis productos, servicios, paquetes turísticos?

Para participar en el #TravelSale es necesario contar con un micrositio (landing page) propio ([ver un ejemplo que muestra las ofertas, no considerar los secciones](#)) o uno

genérico que ofrece FAEVYT, sin cargo adicional, ([ver ej. modelo básico de micrositio](#)) que estará vinculado con el logo de la agencia de viajes por un enlace (link) a la página web principal del evento #TravelSale por internet. El micrositio es necesario para que la agencia de viajes publique sus productos y servicios turísticos especiales para el #TravelSale 16-18 junio 2015, no lo puede hacer en su página web habitual.

¿Puedo usar el sitio web de la Agencia de viajes en el #TravelSale?

No, solo se puede utilizar un micrositio / landing page exclusivo para el #TravelSale que no contenga enlace/link al sitio web de la Agencia de viajes

¿Cómo obtengo el micrositio/ landing page para el #TravelSale?

La agencia de viajes se lo puede solicitar a su desarrollador de confianza. ([ver un ejemplo, no considerar las secciones](#))

En su defecto, la FAEVYT ofrece sin cargo a la agencia de viajes que lo requiera un micrositio básico y genérico ([ver un ejemplo](#)) para que pueda subir hasta 12 productos con un mínimo de 4 productos/ ofertas, servicios y/o paquetes turísticos independiente la cantidad de provincias que haya elegido publicar servicios turísticos. La agencia de viajes podrá personalizarlo con su propio logo.

¿La Agencia de viajes tiene que conseguir las ofertas, descuentos especiales, promociones, oportunidades?

Si, como mínimo 4 ofertas y ofreciendo al público un 10% de descuento o bonificación de los precios habituales de venta al público.

La agencia de viajes deberá realizar gestiones y negociar con mayoristas, operadores, prestadores, hoteles, compañías aéreas, buses, transporte fluvial, lacustre, asistencias al viajero, rentadoras de autos, entre otros para conseguir descuentos especiales, ofertas, etc en destinos de Argentina para promocionar y comercializar durante el #TravelSale.

La cantidad de ofertas, promociones que puede publicar por provincia es ilimitada, mínimo 4 ofertas, *ej. si decide publicar 15 ofertas de una misma provincia, sólo abonará el arancel de AR\$ 1.000 por una provincia* . No obstante, sugerimos observar los espacios digitales en micrositio/ landing page que se use para publicar las ofertas. Por ej. el micrositio básico y genérico que ofrece FAEVYT ([ver un ejemplo](#)) se podrán publicar hasta 12 productos/ ofertas, servicios y/o paquetes turísticos con un mínimo de 4 ofertas independiente la cantidad de provincias que eligió participar. Con lo cual, Ud. podría alternar ofertas nuevas y distintas cada día o cada 12 hs o cada 8hs. En este caso, ampliaría la cantidad de exposición de productos y servicios turísticos.

[ver un ejemplo de micrositio / landing page no básica. No considerar las secciones](#)

Soy operador mayorista ¿Puedo participar?

Si pero de manera indirecta, significa armando productos turísticos con ofertas y promociones especiales exclusivas para el #TravelSale para proveer a las Empresas y Agencias de viajes minoristas que comercializarán al público que participe en el evento de e-commerce por Internet.

Soy Hotel o Compañía aérea o compañía de bus, fluvial, lacustre o rent a car o asistencia al viajero o prestador turístico ¿Puedo participar?

Si pero de manera indirecta, significa armando productos turísticos o tarifas con descuentos o bonificaciones u ofertas o promociones especiales exclusivas para el #TravelSale para proveer a las Empresas y Agencias de viajes minoristas que comercializarán al público internauta que participe por el evento en Internet.

¿Qué costo tiene para la Agencia de viajes participar en el #TravelSale?

El arancel para participar en el #TravelSale 2015 es de AR\$ 1.000 (**) por cada provincia de Argentina donde desee publicar productos, servicios y/o paquetes turísticos. La cantidad de ofertas, promociones que puede publicar por provincia es ilimitada, *ej. si decide publicar 15 ofertas de una misma provincia, sólo abonará el arancel de AR\$ 1.000 por una provincia*. No obstante, sugerimos observar los espacios digitales en micrositio/ landing page que se use para publicar las ofertas. Por ej. el micrositio básico y genérico que ofrece FAEVYT ([ver un ejemplo](#)) se podrán hasta 12 productos con un mínimo de 4 productos/ ofertas, servicios y/o paquetes turísticos independiente la cantidad de provincias que eligió participar. Con lo cual, Ud. podría alternar ofertas nuevas y distintas cada día o cada 12 hs o cada 8hs. En este caso, ampliaría la cantidad de exposición de productos y servicios turísticos.

Ej. 4 prov. x AR\$ 1.000 = AR\$ 4.000 ()¹*

Fecha cierre inscripción Agencias de viajes: vie 29 mayo 2015 fecha prorrogada!!!

Fecha límite pago arancel: mie 03 junio 2015 fecha prorrogada!!!

() Existen bonificaciones a partir de 13 provincias donde desee publicar ofertas y promociones de viajes y turismo*

*(**) Agencias de viajes no socias de Regionales o Sectoriales de FAEVYT deberán multiplicar por*

¹ Agencias de viajes no socias de Regionales o Sectoriales de FAEVYT deberán multiplicar por 10 el valor del arancel por provincia

10 el valor del arancel por provincia

¿Cual es la fecha límite para abonar el arancel?

Fecha límite pago arancel: mie 03 junio 2015 **fecha prorrogada!!!**

¿Hay descuentos en los aranceles si quiero publicar productos, servicios y/o paquetes turísticos en varias provincias?

Si. Las bonificaciones están previstas a partir de 13 provincias en adelante según siguiente esquema:

Entre 13 y 20 provincias la bonificación es 10% sobre el total. *Ej. 13 prov. x AR\$ 1.000 (**)² = AR\$ 13.000 menos 10%, abona AR\$ 11.700*

Entre 21 y 24 provincias la bonificación es 20% sobre el total. *Ej. 20 prov. x AR\$ 1.000 (**)² = AR\$ 20.000 menos 20%, abona AR\$ 16.000*

(**) Agencias de viajes no socias de Regionales o Sectoriales de FAEVYT deberán multiplicar por 10 el valor del arancel por provincia

¿Como y donde efectúo el pago del arancel para participar en el #TravelSale?

Los aranceles se abonan por depósito o transferencia bancaria en las cuentas bancarias de la FAEVYT

Cuentas bancarias para realizar el pago del arancel:

Titular: FAEVYT CUIT n° 30-54442979-1

Banco SANTANDER RIO CBU: 0720087820000000351904 Cta..Cte. n° 003519/0 Suc. 087

Banco ICBC CBU: 0150512202000102454273 Cta.Cte. n° 0512/02102454/27 Suc. Retiro Av. Córdoba CABA

Enviar comprobante o aviso desde el homebanking a administracion@faevyt.org.ar

¿Qué sucederá los días 16, 17 y 18 de junio mientras se desarrolle el #TravelSale?

El nivel de consultas y ventas será muy superior a la media que reciba la agencia de viajes participante en un día normal. Lo más probable es que el 1° día del #TravelSale sea el más

² Agencias de viajes no socias de Regionales o Sectoriales de FAEVYT deberán multiplicar por 10 el valor del arancel por provincia

intenso y los días siguientes vayan bajando hasta normalizarse.

¿Qué es lo que tengo que verificar antes del lanzamiento?

- En el caso de utilizar un micrositio propio verificar con el proveedor o personal de sistemas que la web pueda soportar durante la 0:00 hs. del 16 de junio a las 23:59 hs. del 18 de junio por lo menos un tráfico 10 veces superior al habitual.
- Tener buenas ofertas cargadas de Argentina para mostrar al cliente. Muchos potenciales clientes van a estar observando y comparando así que es fundamental construir productos de forma creativa para no caer únicamente en la competencia por precio. La disponibilidad tiene que estar confirmada para las fechas promocionadas.
- Capacitar al personal sobre esos productos a promocionar. Lo más probable es que gran parte de las consultas caigan sobre los productos promocionados. De esta forma podrán optimizar los tiempos de atención y vender más.
- Que las operaciones o consultas lleguen al correo electrónico de quien tiene que llegar dentro de la agencia de viajes. Se recomienda que al menos dos personas de la agencia de viajes reciban las consultas.
- Testear que el proceso para cerrar una compra o responder una consulta funcione correctamente.
- Ampliar el horario de atención, es clave prepararse esos días con mayor capacidad para soportar volumen. Tenga presente que las consultas comenzarán a la 0:00 hs. del 16 de junio y por el comportamiento de los internautas, el horario nocturno suele tener mucha actividad de visitas a los sitios web.

¿Qué esperan los clientes de mí como agencia de viajes durante el tiempo que dura el evento #TravelSale?

- ✓ Ofertas creativas con información muy clara y precisa.
- ✓ Buen Precio
- ✓ Atención de calidad y rápida. Servicio y eficiencia.
- ✓ Buenas opciones de financiación.
- ✓ Oferta sea real, que pueda comprarla en otro momento.

¿Cómo aprovechar la acción más allá de los 3 días que dura el #TravelSale?

Ofreciendo un proceso simple y ágil para que los visitantes dejen algún dato de contacto y puedan ser clientes potenciales para el futuro. A todos los contactos nuevos que se generen no abandonarlos ya que son un nuevo activo de la agencia de viajes. Hay que continuar ofreciéndoles ofertas futuras para convertirlos en clientes. Es una oportunidad excelente para aprender cuál es la dinámica, expectativa y manera de relacionarse de un cliente que quiere comprar de manera remota y online.

¿Que antecedentes de eventos de e-commerce se tomaron en cuenta para el desarrollo del #TravelSale?

El CyberMonday argentino 2014 superó los \$680 millones en ventas online en su tercera edición. La campaña generó un 245% de aumento en las ventas y 290% de crecimiento en la cantidad de productos vendidos, comparado con el CyberMonday Argentina 2013. La cantidad de empresas que participaron creció casi un 400% con respecto a la edición anterior.

La iniciativa generó un 290% de crecimiento en la cantidad de productos vendidos comparado con la acción realizada en 2013. Además, se vendieron más de 617 mil productos durante la acción.

El evento registró más de 12 millones de visitas en los sitios de las empresas participantes y más de 2 millones de nuevos usuarios ingresaron en el sitio oficial de CyberMonday. En promedio las marcas participantes recibieron 280.000 visitas durante las jornadas de ventas.

¿Las agencias van a poder manejar algún stock o el cliente podrá consultar generando un email?

Ambas. Si elige el botón de reservar estará comprando online y si elige consultar generará un email.

¿Cómo funcionará el botón de pago online de MercadoPago?

MercadoPago podrá estar integrado a cada oferta para poder pagar online en los casos que sean paquetes con salidas puntuales, que la agencia maneje cupo de transporte y/o alojamiento y además, la agencia de viajes podrá generar el botón de MP luego de concretar la venta y enviar enlace al cliente por email.

¿Como se crea un botón de pago para cada producto a publicar y cómo lo instalamos en el micrositio genérico de FAEVYT?

En el micrositio que ofrece FAEVYT ya está realizada la integración. En el administrador donde carguen la información de cada producto van a tener un campo donde colocar el id de MP.