

Hemos preparado estas preguntas y respuestas para intentar aclararte alguna de las dudas que pudieras tener. Nuestro objetivo es aclararte todas las dudas, así que si aquí no se resuelve la duda que tenías ponte en contacto con nosotros.

Nuestro teléfono de contacto 902 933 358

Nuestro modelo de Negocio (13)

¿Existe este modelo en España o en otros países?

En otros países como Estados Unidos es un sistema totalmente consolidado desde hace muchos años. Se calcula que en EEUU el 60% de los agentes de viaje trabajan como freelance.

En España también se han realizado algunos intentos que han fracasado por la ineficiencia de las empresas que las ofertaban, que además te cobran cuotas de alta y mensuales por asociarte a ellos. Nosotros pensamos que esta es una nueva oportunidad de negocio que debemos aprovechar y que debemos ofrecer SIN COSTO para nuestro freelance, un nuevo modelo de comercialización que ya existen en otros países y que probablemente en España no hayan funcionado porque los que lo han intentado no disponían de herramientas y productos tan potentes como las que ofrece hoy en día solyocio.com.

¿Es una franquicia de Viajes?

Este modelo de negocio es muy parecido al de una franquicia, salvo que ofrecemos la posibilidad de autoempleo, sin tener que hacer NINGUNA inversión inicial, ni tener que pagar ninguna cuota mensual.

La franquicia se define como un sistema de colaboración entre dos partes jurídicamente

independientes, vinculadas entre sí a través de un contrato mediante el cual una de las partes, la empresa franquiciadora cede, a cambio de cierta remuneración económica, el derecho a utilizar su marca comercial y su “saber hacer” empresarial, por un tiempo limitado y en un territorio determinado.

¿Es necesario tener título de agencia de viajes?

No, no es necesario disponer de título de agencia de viaje. Desde que firmas el contrato, operarás bajo el título de Agencia de Viajes de solyocio.com

¿Qué desembolso tengo que hacer para empezar a trabajar?

NI CANTIDAD INICIAL NI MENSUAL. El desembolso inicial es de CERO, puesto que no pedimos ninguna cantidad en concepto de entrada inicial. Tus gastos se limitarán a los derivados de tu propia actividad como autónomo.

¿Tengo que pagar una cuota mensual por el uso de la plataforma?

NI CANTIDAD INICIAL NI MENSUAL. Desde solyocio.com entendemos que la coyuntura actual no es la propicia para que el agente de viajes tenga obligación de hacer un desembolso mensual, así que nosotros asumimos los gastos de administración derivados por el uso de la plataforma. Tampoco necesitas pagar ninguna cantidad inicial por ser Agente de Viajes Freelance SOLYOCIO 3.0

¿Qué ventas mínimas brutas tengo que hacer anualmente?

Los objetivos que se marcan en contrato son muy razonables y totalmente alcanzables para un agente de viajes. Solo 60.000€ brutos al año.

¿Y si no puedo alcanzar el mínimo de ventas el primer año?

Pensamos que el objetivo anual marcado no es nada complicado de alcanzar. Muchos de nuestros agentes venden más de la cantidad marcada en un solo mes. Respondiendo a la

pregunta dependerá de por cuanto no se llegue, del interés que hayas mostrado durante el año, de tu esfuerzo... Si no alcanzas el objetivo del primer año nos reuniremos contigo, lo hablaremos y valoraremos la situación. En el peor escenario rescindiremos el contrato.

¿Recibo apoyo administrativo?

Nuestra central se encargará de realizar todos los temas de tu administración, reclamaremos y te avisaremos si un cliente tiene algo pendiente, atenderemos tus consultas y dudas. Además te enviaremos una autofactura mensualmente. Tu único objetivo debería ser centrarte en las ventas.

Nosotros nos encargamos de pagar a los proveedores, enviar la documentación al cliente, recordarle el pago si tuviera alguna cantidad pendiente, etc.

¿Puedo enlazar mi página web con vuestra plataforma?

Si tienes una página web propia, un blog, podrás enlazarlo con nuestra plataforma. Únicamente te agradeceremos que tengas la cortesía de informarnos.

¿Puedo trabajar con empresas y grupos?

Por supuesto que sí. Somos especialistas en GRUPOS y ofrecemos servicios personalizados y profesionales para empresas.

Cuéntanos cualquier idea que tengas, nuestro objetivo es ayudarte en todo lo posible para que puedas desarrollarte profesionalmente al máximo.

¿Tendré mi propia página web?

A todos nuestros Agentes de Viaje freelance les facilitamos un blog personal con la url de tipo <http://www.solyocio.net/NOMBRE>. Se trata de una página web profesional, desde

donde te puedes promocionar como agente de viajes de [solyocio.com](https://www.solyocio.com).

El mantenimiento de este web site, será realizado por nuestros informáticos. Lo sincronizaremos con tu perfil de facebook y con tu twitter y evaluaremos la posibilidad de añadir cualquier utilidad añadida que nos sugieras. Tendrás a todo nuestro equipo informático deseando recibir tus sugerencias y ayudarte.

¿Creo mi propia marca?

Nosotros te aconsejamos que seas TU PROPIA MARCA. No hay nada más poderoso para atraer a los clientes que SER TU MISMO.

La noción de que las personas, los trabajadores, al igual que los cereales del desayuno o los frascos de perfume necesitan ser cuidadosamente empaquetados para evitar convertirse en un producto insignificante y/o reemplazable fue articulada por Tom Peters en 1997.

El cliente de hoy en día quiere tener su agente de viajes cercano, que lo conoce, le informa y le gestiona sus reservas. Que se preocupa de el antes, durante y después de su viaje. Desarrolla TU PROPIA MARCA como persona y triunfarás.

El enfoque debe ser el desarrollo profesional, no la promoción personal.

¿Puedo usar las redes sociales para conseguir clientes?

Por supuesto que sí, pensamos que hoy en día es imprescindible utilizar las redes sociales, al cliente hay que escucharlo donde el quiera estar. [Facebook](https://www.facebook.com), [twitter](https://www.twitter.com), WhatsApp etc., son herramientas que nosotros y nuestros agentes de viaje estamos utilizando con gran éxito.

Si no sabes como utilizar las redes sociales, no te preocupes... Te iniciaremos en el

mundo 2.0 creándote tu perfil de facebook y de twitter y te iremos dando consejos para que aprendas y evoluciones.

Requisitos (5)

¿Necesito ser autónomo?

Estás obligado a darte de alta como autónomo o tener una sociedad. Si lo ves complicado no te apures y consúltanos, te ayudaremos en todo lo posible y ten en cuenta que “nunca deben considerarse como barreras insuperables porque hay servicios públicos y privados a los que se puede acceder para aclarar todo tipo de dudas”.

Alta en el impuesto de actividades económicas (I.A.E): es una tasa que grava el ejercicio de la actividad profesional. Clasifica las actividades empresariales y profesionales a través de un código que se llama “epígrafe de la actividad”. Se realiza en la Agencia Tributaria. Te aconsejo que leas el siguiente artículo [click aquí](#)

Alta Censal y opción del régimen fiscal: también se tramita en la Agencia Tributaria. Se debe completar el impreso 036 en el se opta por el régimen fiscal correspondiente y en el que tienes que indicar la actividad que se va a realizar y los datos personales.

Inscripción/afiliación en el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social: se realiza en Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS). Desde el alta censal, se dispone de un periodo de 30 días naturales para realizar la inscripción. Se ha de llevar el modelo 036, el DNI y el modelo TA521/1 de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. Este último podrá cumplimentarse en la misma oficina de la TGSS.

¿Es necesario haber sido Agente de Viaje previamente?

Nuestra plataforma es totalmente intuitiva, aunque no hayas estado relacionado con el mundo de las agencias de viajes podrás realizar tu trabajo con gran facilidad. Sin embargo tener una experiencia en ventas de un mínimo de dos años te resultaría muy

útil.

A nosotros nos preocupa bastante la formación como base imprescindible para el servicio que ofrecemos a nuestros clientes. Por ello te ofreceremos planes de formación a los que podrás apuntarte. No te obligaremos, aunque siempre son muy recomendables pues te ayudarán a mejorar tus ventas.

¿Tengo que firmar algún contrato?

Para poder comenzar a vender en nombre de nuestra empresa, es imprescindible que firmes un contrato de agencia con nosotros.

¿Tengo que contratar los servicios de una asesoría?

No es necesario pero si es aconsejable. Tu tarea principal debe ser ampliar tu cartera de clientes y no te resultará rentable dedicar tiempo y esfuerzo. Incluso nosotros tenemos externalizados estos servicios, si lo deseas te podremos poner en contacto con la empresa que nos gestiona a nosotros estos trámites con la que hemos negociado una tarifa muy especial para nuestros freelance.

¿Qué significa ser Freelance?

Ser autónomo o *freelance* significa trabajar por cuenta propia y estar dado de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). Para ser *freelance* basta con tener una profesión (periodista, fisioterapeuta, traductor, peluquero, diseñador, profesor, agente de viajes...) y clientes que contraten tus servicios.

Si necesitas más razones consulta los artículos que publicamos en el blog haciendo click aquí [tag Freelance](#) donde encontrarás [13 Razones para trabajar como Agente de Viajes Freelance SOLYOCIO 3.0](#)

Horario y lugar de trabajo (3)

¿Es necesario tener un local?

Con la aprobación Ley Bolkestein en el año 2006 ya no es necesario un espacio físico habilitado abierto al público para poder ejercer la actividad de agencia de viajes.

¿Puedo elegir mi propio horario?

Esta es una de las grandes ventajas de ser freelance, nadie te marcará tu ritmo de trabajo. Tienes total libertad de escoger tu horario de trabajo, aunque lo normal es que le dediques como mínimo treinta horas a la semana para poder desarrollar esta actividad plenamente, pero la elección es solo tuya. No existe un límite superior, ni inferior. Tu eres dueño de tu propio tiempo y únicamente tu marcarás tu propio ritmo de trabajo.

Nuestro consejo es que dependiendo de tu dedicación, los resultados serán muy diferentes.

¿Fuera del horario habitual podéis ayudarme?

Por supuesto que sí, un servicio de 24 horas x 365 días al año.

Asistencia de nuestra central (6)

¿Tenéis planes de formación?

Nuestra empresa solyocio.com exige de sus agentes de viaje que estén bien FORMADOS sobre los distintos productos, destinos y herramientas.

La profesión de agente de viajes es difícil, atractiva y rigurosa y necesita ser desempeñada por profesionales. Lo que diferencia a un profesional de un mero empleado es haber estudiado para ejercer esta tarea, y mantener una inquietud de

mejora y actualización constante en la misma. Al suponer una elección voluntaria, con una preparación específica previa suele implicar vocación, mayor motivación y disfrute con el trabajo que se ejerce.

El agente de viajes debe ser considerado pues un profesional y no un simple trabajador o empleado temporal. La optimización de los recursos humanos es uno de los factores básicos para la modernización de las agencias de viajes.

Para poder cumplir con nuestra filosofía preparamos planes de formación anuales.

¿Qué apoyo de marketing tendré?

Tenemos una estructura de “low cost” con la que hemos conseguido lograr y crear una eficaz y eficiente *estructura de bajos costes*, en partidas muy importantes para otras empresas.

Esta estructura de bajo coste nos permite ofrecer no solo los mejores precios a nuestros clientes, nos permite destinar recursos que otras empresas destinan a otras partidas a marketing y publicidad. Desde la central realizamos campañas en las redes sociales, enviamos mailings, organizamos concursos, etc.

Tu éxito será nuestro éxito y nos preocupamos por conseguirlos.

¿Me podéis ayudar a encontrar clientes?

Intentaremos hacer todo lo posible para hacerte llegar a potenciales clientes de tu zona. A través de nuestro blog, de las redes sociales en las que tenemos amplia difusión, marketing, publicidad, campañas de correo-e, campañas de sms... Te ayudaremos todo lo que podamos pero... Tus ingresos van a depender del tiempo que dediques para crear tu propia cartera de clientes.

¿Tengo que enviar a los clientes las ofertas de la plataforma?

No es necesario pues lo tenemos todo centralizado y optimizado desde nuestra central. Nosotros nos encargamos de hacer llegar a los clientes las ofertas más interesantes del mercado y te mantendremos informado para que siempre sepas lo que reciben nuestros clientes.

Te aconsejamos que entres ahora en nuestra plataforma <http://www.solyocio.com> y te suscribas sin demora a nuestro boletín. Así comprobarás de primera mano la potencia de nuestro marketing.

¿Voy a tener la oportunidad de participar en los Fam Trips (Viajes educacionales)?

Sí y además sería aconsejable que participaras al menos en un par de ellos al año. Consideramos que son fundamentales para tu formación. Además tenemos excelentes relaciones con todos nuestros proveedores con lo que ponen a nuestra disposición viajes educacionales a distintos destinos durante todo el año. Los tienes disponibles en nuestro back para que decidas a cual o cuales te quieres apuntar.

No me gusta trabajar sin tener compañeros. ¿Me podéis ayudar con esto?

Nuestra plataforma tecnológica también te ayudara en esto. A través de nuestra plataforma te pondremos en contacto con otros agentes de viaje para que no te encuentres solo. Además tendrás a tu servicio a los Jefes de Equipo y Directores de zonas para consultarles cualquier duda o sugerencia que te pase por la cabeza.

También organizaremos viajes y reuniones zonales en los que podrás participar si lo deseas.

Productos (7)

¿Tengo acceso al back/intranet de la plataforma?

Con la firma de tu contrato, se te facilitarán unas claves para que puedas tener tu “propia agencia de viajes” dentro de tu ordenador. Desde el back de nuestra plataforma podrás realizar presupuestos, cerrar reservas, enviar correos a tus clientes, SMS, acceder al foro con otros agentes de viajes, consultar noticias del sector, conocer los FAM TRIPS en los que puedes apuntar, informes de tus ventas, y muchísimas cosas interesantes para tu desarrollo profesional.

Realizada la reserva... ¿cómo recibe el cliente la documentación?

Una vez confirmada y abonado el 100% la reserva, el cliente recibirá automáticamente en su correo electrónico la documentación necesaria para disfrutar del servicio junto con los servicios de apoyo en el mismo y nuestro teléfono de atención las 24 horas.

En algunos productos específicos, como por ejemplo los cruceros, la documentación se le hará llegar al cliente una vez que la naviera nos la haya hecho llegar a nuestras oficinas centrales. Si no podemos enviársela por correo-e, tú no tendrás que hacer nada para que tu cliente cuente con toda la documentación necesaria para viajar pues nosotros nos encargaremos de hacérsela llegar.

¿Hay algún servicio de atención al cliente? ¿Qué horarios tiene?

Jamás dejamos solo a un cliente mientras viaja. Junto con la documentación del viaje que reciben nuestros clientes, recibirán un teléfono en el que pueden solucionar las incidencias que le puedan surgir las 24 horas del día, los 365 días del año desde que

comienza su viaje hasta que lo finaliza.

Existe teléfonos de atención al cliente, así como formulario de contacto en nuestra web. Los horarios de nuestra central son:

De LUNES A VIERNES: 10:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:30 (en verano ampliamos hasta las 21:00 horas)

SÁBADOS: de 10:00 a 14:00

SERVICIO TELEFÓNICO 24 HORAS 902 933 358

¿Contamos con una central de apoyo los agentes de viaje freelance y en qué horarios?

Los agentes pueden hacer consultas sobre sus reservas vía mensajería a través de nuestro back y para casos urgentes pueden utilizar el teléfono de atención 24 horas 902 933 358

Ni tu ni nuestros clientes os encontraréis solos en ningún momento.

¿Qué tipo de productos podemos trabajar?

En nuestra plataforma tecnológica tienes un amplio catálogo de productos que puedes trabajar. Hoteles en todo el mundo, vuelos regulares y low cost, trenes, Disney, circuitos, cruceros, ferries, paquetes vacacionales, costa, caribe, paquetes dinámicos, coches de alquiler, islas, etc.. No exageramos al afirmarte que el 95% de los productos de venta individual que un Agente de Viajes necesita vender LOS TIENES DISPONIBLES EN NUESTRA PLATAFORMA. Compruébalo por ti mismo entrando en <http://www.solyocio.com>

Y lo mejor es que continuamente estamos añadiendo productos nuevos a nuestra plataforma.

¿puedo trabajar con otros mayoristas ajenos a la plataforma?

En nuestra plataforma tenemos el 95% de los productos que la mayoría de los agentes de viajes necesitan vender. En caso de necesitar algún producto que no tengamos incluido en la plataforma tendrás realizarlo a través de nuestra central de reservas.

¿Tenéis productos propios?

Si que tenemos productos propios, somos agencia de viaje minorista/mayorista y desarrollamos productos nuevos que no están disponibles en otras agencias de viaje. A modo de ejemplo te citamos algunos:

- Circuitos Nacionales.
- Turismo Religioso.
- Productos específicos para singles.
- Productos específicos para mayores de 55 años.

También estaremos encantados de recibir y poner en funcionamiento (previo estudio) cualquier sugerencia que nos realices.

Comisiones (4)

¿Qué comisión de la venta cobraré como freelance?

Queremos ser generosos con la comisión que repartimos con nuestros Agentes, pues pensamos que de otra forma no os saldrán vuestras cuentas.

Como freelance recibirás una comisión standard por todas las reservas que realices con nosotros del 70% de la comisión y estableceremos un sistema de escalados con el que podrás llegar hasta el 90% del total de la comisión si tus ventas crecen. Además estableceremos un sistema de rappelés anuales y un plan de carrera profesional para que puedas seguir creciendo con nosotros.

Solo si necesitas que te ayude otro Agente de Viajes por la imposibilidad de atender al cliente (desconocimiento del destino, del tipo de viaje, acumulación de trabajo, vacaciones, etc.) tu parte de la comisión será repartida con el Agente de Viajes que finalice el proceso de reserva del cliente. Pongamos por ejemplo que tienes unos novios que quieren realizar un viaje de luna de miel por Canadá, con unos servicios individualizados y especiales que no sabes preparar. En este caso un agente de viaje especializado en Canadá asesorará a la pareja y si cierran la reserva, partirás tu comisión con el experto que te ayudó.

¿Cuándo cobramos las comisiones?

Te enviaremos una factura mensual y liquidaremos las comisiones directamente en tu cuenta bancaria a principios de cada mes, a MES VENCIDO del viaje del cliente.

El motivo de liquidarlas a mes vencido del viaje de nuestros clientes, es que siempre que el establecimiento o la campaña lo permita, el cliente tiene total libertad para cancelar su viaje sin gastos y sin dar explicaciones. Esto es una garantía muy importante para el cliente, que nosotros damos por escrito, y que nos ayuda a aumentar las ventas con las campañas de reserva anticipada. Por eso, hasta que el cliente no se va de viaje no podemos liquidar las comisiones.

¿En qué medida afecta a mi rentabilidad las promociones realizadas?

Las promociones realizadas por nuestra plataforma que supongan una menor comisión

para solyocio.com, serán proporcionalmente repercutidas en el agente. Pero no te preocupes, pues seguirás teniendo el 50% de nuestra comisión y las promociones nos ayudan a aumentar las ventas.

¿Como freelance puedo hacer un descuento a mis clientes? ¿a cargo de quien van?

Te aconsejamos que no practiques ningún descuento particular a tus clientes, pero si por propia voluntad decides aplicarlo estos corren por tu cuenta. Solamente en el caso de descuentos derivados de las campañas que nosotros lanzamos serán asumidos a partes iguales entre el agente freelance y [solyocio.com](https://www.solyocio.com)

Plan de Carrera (1)

¿Una vez sea Agente de Viaje Freelance puedo promocionar?

También te ofrecemos un plan de carrera profesional con un conjunto de objetivos y medidas que te conducirán a tu máxima meta profesional. Planificaremos los pasos que se requerirán para llegar a alcanzarla y estaremos apoyándote para que lo consigas. Te ofrecemos un plan para lograr la autosuficiencia temporal y a largo plazo. Lo único que tienes que tener es ganas de aprender, mejorar, superarte y por supuesto de trabajar. ¡Tu marcarás tus propios límites!

Ser Freelance (1)

¿Qué significa ser Freelance?

Ser autónomo o *freelance* significa trabajar por cuenta propia y estar dado de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). Para ser *freelance* basta con tener una profesión (periodista, fisioterapeuta, traductor, peluquero, diseñador, profesor, agente de viajes...) y clientes que contraten tus servicios.

Si necesitas más razones consulta los artículos que publicamos en el blog haciendo click aquí [tag Freelance](#) donde encontrarás [13 Razones para trabajar como Agente de Viajes Freelance SOLYOCIO 3.0](#)