



ACTUALIDAD | NEWS

Islas Canarias
Canary Islands

- Jumbobeds apuesta por el mercado canario
- Jumbobeds banks on the Canaries market



P2

NUESTRO PRODUCTO | OUR PRODUCT

Nueva Ley de Protección de Datos
New Data Protection Law

- Jumbo Tours trabaja desde hace meses en la plena implantación del reglamento europeo
- Jumbo Tours has spent months working on the full implementation of European regulations



P4

COMERCIAL | COMMERCIAL

América Latina
Latin America

- Amadeo Franquet revela la estrategia de Jumbo Tours en Latam
- Amadeo Franquet reveals Jumbo Tours strategy for Latam



P7

Jumbo Tours continúa su expansión

Jumbo Tours continues its expansion

El grupo nombra a Luis Tonicha nuevo Business Development Director para Portugal, acción que se enmarca en el plan de expansión de la compañía en el país luso *The group appoints Luis Tonicha new Business Development Director for Portugal, an action forming part of the company's expansion plan in Portugal*

Jumbo Tours ha nombrado a Luis Tonicha nuevo Business Development Director para Portugal con el objetivo de desarrollar la actividad Incoming en el país luso, un destino de gran relevancia tanto por su volumen de negocio, como por la alta demanda de sus clientes.

La acción coincide con la apertura de oficinas en Lisboa y Oporto para ofrecer un mayor portfolio de servicios y una oferta personalizada a las necesidades de sus clientes.

Con la incorporación de Tonicha, con más de 30 años de experiencia en el sector turístico, diez de ellos como director general del banco de camas online del Grupo de Viajes Abreu, Jumbo Tours continúa su despliegue y consolidación en Portugal, uno de los destinos principales incluidos en su plan de expansión junto con Brasil, Marruecos y Francia.



Jumbo Tours has appointed Luis Tonicha as its new Business Development Director for Portugal with the aim of developing the Incoming activity in the country, which is a very important destination both for its turnover and for its high customer demand.

This coincides with the opening of new offices in Lisbon and Oporto which allows the company to offer a larger portfolio of services and a personalised approach to meet its clients' needs.

By incorporating Tonicha, who has over 30 years' experience in the tourism sector, ten of them as general manager for the online bed bank belonging to the Abreu Travel Group (Grupo de Viajes Abreu), Jumbo Tours continues its development and consolidation in Portugal, one of the main destinations included in its expansion plans along with Brazil, Morocco and France.

ACTUALIDAD | NEWS

Entrevista con Jean-Claude Balanos, vicepresidente Leisure Sales de AccorHotels

"Jumbo Tours es nuestro embajador para el viajero a través de sus clientes", apunta Jean-Claude Balanos, Vice Presidente Leisure Sales de Accor Hotels en una entrevista que nos ha concedido y que reproducimos en la página 3.

Hablamos con él del rol de Jumbo Tours como distribuidor de su productos, de las próximas tendencias en turismo, así como de los cambios que la tecnología está teniendo en los hábitos de los viajeros.

Interview with Jean-Claude Balanos, Vice President Leisure Sales of AccorHotels

"Jumbo Tours is our ambassador for the traveler through their clients", states Jean-Claude Balanos, Vice President of Leisure Sales at Accor Hotels, in his interview published on page 3.

We chat with him about Jumbo Tours' role as a product distributor, the upcoming trends in tourism, and about the changes that technology has brought to travellers' preferences.

P3

CIFRAS | FIGURES

Top 5 destinos
Top 5 destinations

- Mallorca, Tenerife y Menorca son los destinos más reservados por las familias para este verano 2018
- Mallorca, Tenerife and Menorca are this summer's most booked holiday destinations for families

- 1 Mallorca
- 2 Tenerife
- 3 Menorca
- 4 Agadir
- 5 Fuerteventura

P5

NOSOTROS | ABOUT US

Directorio
Directory

- Con nuevas delegaciones comerciales
- Including our new commercial offices



P8

Alpitour y Antirion Sgr firman un acuerdo para la gestión del Tanka Village

Alpitour and Antirion Sgr sign the Tanka Village management agreement

En plena operación para la temporada de este verano 2018

Full operational for the 2018 summer season

Alpitour ha firmado un acuerdo con Antirion SGR para la gestión del Tanka Village, una estructura hotelera histórica situada en el sur de Cerdeña que se extiende por más de 40 hectáreas, cuenta con casi 1.000 habitaciones y se caracteriza por un entorno de gran calidad.

“Se trata para nosotros de una operación de gran importancia porque relevamos una estructura muy popular, que merece reencontrar el éxito y el posicionamiento del mercado que le toca”, expuso Gabriele Burgio, Presidente y Administrador delegado de Alpitour World.

“Tener un referente como Alpitour es para nosotros motivo de gran satisfacción”, comentó por su parte Vincenzo Scerbo, Fund Manager de Antirion SGR. *“Estamos seguros que bajo su gestión el Tanka Village podrá desarrollar lo mejor posible sus potencialidades”,* añadió Scerbo.

Alpitour has signed an agreement with Antirion SGR to manage Tanka Village, a historic hotel structure located in the south of Sardinia that extends over more than 40 hectares, has almost 1,000 rooms and is distinguished by its first-class environment.

“This is a very important venture for us because we are taking over a well-known building, which deserves to be successful again and regain its warranted market position,” said Gabriele Burgio, President and CEO of Alpitour World.

“It brings us great satisfaction to have a mentor like Alpitour on board”, said Vincenzo Scerbo, Fund Manager at Antirion SGR. *“We are confident that under his management Tanka Village will be able to reach its full potential”* added Scerbo.

Jumbobeds apuesta por el mercado canario

Jumbobeds banks on the Canaries market

La compañía española líder en servicios para agencias de viajes y touroperadores de todo el mundo, promueve entre las agencias de viajes canarias el producto local para sus residentes

The spanish company, leader of services for Travel Agencies and Tour Operators worldwide, promotes the residents local products of the Canary Islands via their travel agencies



El Grupo Jumbo Tours continúa consolidando su presencia en las Islas Canarias a través de Jumbobeds, el sistema de reservas online de la compañía, poniendo a disposición de las agencias de viajes canarias una contratación especialmente diseñada para los residentes del archipiélago que, de esta forma, se podrán beneficiar de importantes descuentos y tarifas especiales.

Para apoyar esta iniciativa, Jumbobeds amplía su equipo comercial en las islas. El equipo, coordinado por Pedro Costa, contará con el apoyo de las oficinas de Tenerife y Gran Canaria y se encargará de diseñar soluciones personalizadas, exclusivas y en sintonía con las necesidades de servicios de las agencias de viajes de las islas, con una oferta exclusiva para los residentes del archipiélago. Además, complementará su oferta con un porfolio de más de 120.000 hoteles en los mejores destinos del mundo.

El lanzamiento de Jumbobeds en Canarias ha tenido una gran acogida por parte del mercado, sobre todo con el producto especial para residentes canarios.

La consolidación de los servicios de Jumbobeds en el archipiélago entra dentro del marco de estrategia de Jumbo Tours, ya que para 2018 la apuesta de Jumbobeds es seguir innovando, además de crear nuevos productos, entre ellos circuitos, excursiones, actividades y entradas.

Jumbobeds cuenta con una alta tecnología que permite a los usuarios detectar la ubicación de los establecimientos mediante mapas, fichas de hoteles, selector de poblaciones, pago por TPV, gestor de precios y opción de bloqueo para reserva. Además de la atención personalizada de sus comerciales en las islas, incluye un call center exclusivo y servicio telefónico 24/7 para sus clientes.

The Jumbo Tours Group continues to deploy its services through Jumbobeds, this time consolidating its presence in the Canary Islands making a contract available to travel agencies, which is specially designed for local residents, enabling them to benefit from substantial discounts and special rates.

In support of this initiative, Jumbobeds is expanding its commercial team on the islands. Coordinated by Pedro Costa, the team will be in charge of coming up with unique, tailor-made solutions based on local travel agencies' service needs. They will also have the invaluable support of the Tenerife and Gran Canaria offices in addition to an exclusive

offer for residents of the archipelago. This offer is further complemented by a portfolio of more than 120,000 hotels located in the best destinations in the world.

The consolidation of Jumbobeds services in the Canary Islands is part of the Jumbo Tours strategy and in 2018 the focus of Jumbobeds will be to continue to improve the service offered as well as to create new products including tours, excursions and entrance tickets.

Jumbobeds uses state of the art technology which allows users to find the location of establishments via maps, check hotel information and fact pages, select towns or cities, pay by TPV control price changes as well as giving you a blocking option for reservation purposes. In addition to the company's representatives' high levels of personalised customer care, an exclusive call center offering a 24/7 telephone service is also available to customers.



jumbobeds.com

By Jumbo Tours Group

“Jumbo Tours es nuestro embajador para el viajero a través de sus clientes.”

“Jumbo Tours serves as an ambassador for the traveller through their clients.”

ENTREVISTA / INTERVIEW



Jean-Claude Balanos, vicepresidente Leisure Sales, AccorHotels

Jean-Claude Balanos, Vice President Leisure Sales, AccorHotels

AccorHotels ha implantado este año el programa Planet 21. ¿En qué consiste?

AccorHotels está muy comprometido en ser un hotelero responsable. Nuestras acciones de desarrollo sostenible empezaron en 1998. En cuanto a nuestro programa Planet 21 está basado en 6 pilares: actuar como una compañía inclusiva para nuestros empleados, proporcionar a nuestros clientes una experiencia sostenible e innovar, en colaboración con nuestros partners, para abrir nuevos horizontes. También, construir edificios sostenibles, así como trabajar mano a mano con las comunidades locales para tener un impacto positivo. Por último, apostar por cero desperdicio alimenticio, así como por comida sana y sostenible.

¿Cuáles cree que serán las próximas tendencias en turismo y hoteles?

Por un lado, buscar destinos y hoteles seguros que garanticen la calidad y la tranquilidad del viajero. También destacaría una preferencia creciente a respetar el medioambiente y tener una vida más sana, lo que empuja al viajero, sin duda, a elegir destinos y hoteles acordes a estos valores. Por último, el contacto con comunidades locales. El viajero quiere mezclarse, descubrir los hábitos y la cultura de los destinos. Visitar un país sin tener contacto con nativos forma parte del pasado.

¿La tecnología aplicada al sector hotelero está cambiando algunos hábitos en los viajeros?

Por supuesto. A través de la tecnología, el viajero busca rapidez de respuesta, transparencia y claridad de precio y de condiciones.

Una vez confirmada su reserva, espera que el hotelero le deje libertad y facilite su estancia (check in online, acceso a su habitación con el móvil, fast check out, pago con el móvil...). También desea facilidades tecnológicas de conexión o comunicación en su habitación, incluso en el desayuno o en el restaurante, conectándose con el chef para su recomendación personalizada. Y espera que reconozca su fidelidad valorándole con un programa adaptado a su generación.

¿Podría explicarnos cuál será el rol de Jumbo Tours como distribuidor de producto?

Será un rol esencial, ya que tiene una multitud de clientes a los que no podemos llegar para vender nuestros hoteles. Para AccorHotels es un valor añadido poder confiar en un partner serio, con quien colaboramos desde hace décadas, para darnos visibilidad hacia sus clientes y así incrementar nuestras ventas. Es nuestro embajador para el viajero a través de sus clientes.

Jumbo Tours tiene una fuerte capacidad de distribución en España, Italia, Portugal y en el norte y centro de Europa, especialmente en Reino Unido. ¿Qué expectativas tiene AccorHotels respecto a estos mercados?

Son muy altas, ya que nuestra presencia es muy importante, representando un 53% de nuestro portfolio mundial de hoteles con 2.850 hoteles, siendo los líderes en Europa. Históricamente el cliente europeo prioriza los viajes intrarregionales, lo que nos permite beneficiarnos mutuamente de nuestras respectivas fuerzas.

AccorHotels has introduced the Planet 21 programme this year. What does it involve?

AccorHotels is deeply committed to being conscientious and responsible hoteliers. Our work towards sustainable development began in 1998. As for our Planet 21 program, it is founded on 6 keystones: to act as an inclusive company for our employees, to deliver a worthwhile experience to our customers and to innovate, in collaboration with our partners, towards breaking new ground. It also aims to build sustainable buildings, as well as working hand in hand with local communities to create a positive impact. Lastly, we are also committed to zero food waste and to healthy and eco-friendly food.

What do you think the next trends in tourism and hotels will be?

On the one hand, looking for safe destinations and hotels that will ensure quality as well as providing travellers with peace of mind. I would also emphasise a growing preference towards a respect for the environment and for a healthier lifestyle, which without a doubt impels the traveller to choose destinations and hotels in keeping with these values. And lastly, contact with local communities. Travellers want to mingle and get to know the customs and culture of their destinations. Visiting a country without having any contact with the locals is a thing of the past.

Is technology used within the hotel sector changing the way people regard travelling?

Absolutely. With the aid of technology, the traveller is looking for a quick reply, transparency and clarity regarding price and conditions.

Once the booking has been confirmed, you expect the hotelier to allow you the freedom to make your stay as easy as possible (online check-in, room access using your mobile phone, fast check-out, payment via your phone...). Other technological facilities, for connecting or communicating from your room, are also very much in demand, even during breakfast or in the restaurant, allowing you to talk to the chef for his/her personal recommendation. And with a view to showing appreciation for their continued loyalty, a fully up-to-date programme is welcomed.

Could you tell us more about Jumbo Tours' role as distributor?

It will play a key role, as it has a vast client base which we could not reach to sell our hotels. It is an additional benefit for AccorHotels to be able to rely on a solid partner, with whom we have been working for decades, and to have the possibility to approach their clients and consequently increase sales. It is our ambassador for the traveller through their clients.

Jumbo Tours has a strong distribution capacity in Spain, Italy, Portugal also Northern and Central Europe, especially in the UK. What are AccorHotels' expectations for these markets?

They are very high, as our presence is of the utmost importance, representing 53% of our worldwide hotel portfolio with 2,850 hotels, making us market leaders in Europe. Historically, the European client has prioritised intraregional travel, which allows us to benefit from each other's strengths.

Aumenta la demanda del destino Marruecos entre los turistas chinos

Los ciudadanos chinos pueden realizar desde julio de 2016 visitas turísticas al reino de Marruecos sin necesidad de tener visado. Como consecuencia de este acuerdo, al que llegaron a principios de ese mismo año el rey de Marruecos, Mohammed VI, y Xi Jinping, presidente de la República Popular China, el volumen de turistas chinos ha experimentado un incremento notable.

La tendencia continuará al alza en 2018. De

hecho, según datos de las oficinas de Jumbo Tours en Marruecos, las previsiones apuntan a la llegada de 100.000 ciudadanos del país asiático, lo que supondría un crecimiento del 300% sobre 2016-17.

Jumbo Tours Marruecos es actualmente un referente del turismo en el país del Magreb, con un crecimiento medio anual en los últimos años de un 25% y con oficinas propias en Marrakech, Agadir y Tánger.

Growing demand for Morocco as a destination among chinese tourists

Since July 2016, Chinese citizens have been able to visit the Kingdom of Morocco without a visa. As a result of this agreement, reached earlier that same year between the King of Morocco, Mohammed VI, and Xi Jinping, President of the People's Republic of China, the volume of Chinese tourists has increased significantly.

The trend will keep on increasing in 2018. In fact, according to data obtained

from the Jumbo Tours offices in Morocco, the forecasts point to the arrival of 100,000 citizens from the Asian country, which would mean a 300% increase compared to 2016-17.

Jumbo Tours Morocco is currently a tourism reference point in the Maghreb country, with an average annual growth over recent years of 25% and with branches in Marrakech, Agadir and Tangier.

Alpitour firma un acuerdo estratégico con Eden Viaggi

Alpitour signs a strategic agreement with Eden Viaggi

La colaboración entre las dos divisiones Incoming buscará fomentar la llegada de turistas extranjeros en Italia

The collaboration between the two Incoming divisions seeks to encourage foreign tourist inflows into Italy

Alpitour ha anunciado un acuerdo estratégico con Eden Viaggi según el cual el touroperador dirigido por el "Cavaliere" Nardo Filippetti entrará a formar parte de la sociedad de Turín en cuanto concluyan los procedimientos tradicionales de estas transacciones y las autoridades competentes den el visto bueno. De esta forma, Alpitour, que ya ha alcanzado los 2.000 millones de facturación en 2019, crea las condiciones para competir de una manera aún más eficaz con los principales actores en el mercado turístico europeo.

El excelente trabajo realizado por Filippetti y su equipo han convertido a Eden Viaggi en una marca muy conocida y apreciada que mantendrá su posición y su identidad específica en el mercado italiano.

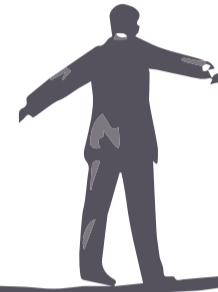
Alpitour has announced a strategic agreement made with Eden Viaggi under which the tour operator run by the 'Cavaliere' Nardo Filippetti will become part of the Turin society as soon as the conventional procedures for these transactions are completed and the relevant authorities give their approval. As a result of this, Alpitour, which has already reached a turnover of 2 billion euros in 2019, is laying the foundations for even more effective competition with the main players in the European tourism market.

The excellent work carried out by Filippetti and his team has made Eden Viaggi a well-known and highly regarded brand that will maintain its position and its unique identity within the Italian market.



Nueva Ley de Protección de Datos

New Data Protection Law



Jumbo Tours trabaja desde hace meses en la plena implantación del reglamento europeo

Jumbo Tours has spent months working on the full implementation of European regulations

En el sector turístico y hotelero se recaba continuamente mucha información personal. La protección de datos no impide utilizarla, pero la entrada en vigor, el pasado 25 de mayo, del nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) modifica algunos aspectos contemplados en el régimen actual.

"Dos elementos de carácter general constituyen la mayor innovación del RGPD", explican desde Binaura Monlex, consultora en servicio integral en gestión y seguridad de la información. El primero es el principio de responsabilidad proactiva que se refiere, según la consultora, a la necesidad de "aplicar las medidas técnicas y organizativas apropiadas a fin de garantizar y poder demostrar que el tratamiento es conforme con el

In the tourism and hotel sector, a lot of personal information is continuously gathered. Data protection does not prevent this from being used, but the new General Data Protection Register (GDPR) which came into force on 25 May changes certain aspects of the current system.

"Two general elements constitute the greatest breakthroughs in the GDPR", explain Binaura Monlex, a consulting firm specialising in integral information management and security services. The first is the principle of proactive responsibility, which, according to the advisor, refers to the need to "implement appropriate technical and organisational measures to ensure and be able to prove that the handling of data is in accordance with the regulations".

reglamento". Por otro lado, el enfoque de riesgo; es decir, "las medidas dirigidas a garantizar su cumplimiento", aclaran desde Binaura Monlex.

El RGPD, que desde su entrada en vigor es la norma de referencia frente a las nacionales para todas las empresas que operen en la Unión Europea, con independencia de donde tengan su sede, también contempla las consecuencias de incumplir el reglamento; entre ellas, el derecho

a indemnización con multas administrativas de diez a 20 millones de euros.

"El RGPD contiene nuevas obligaciones que deben ser analizadas y aplicadas por cada organización teniendo en cuenta sus propias circunstancias", recomiendan en Binaura Monlex, algo en lo que Jumbo Tours trabaja desde hace tiempo.

"Jumbo Tours hace años que da pleno cumplimiento a la normativa

estatal de protección de datos (LOPD). Ahora da un paso adelante adaptándose a la protección de datos de la era digital y ofreciendo más control al interesado sobre su información privada. Hace ya varios meses que está trabajando en la plena implantación del reglamento europeo, a través de un procedimiento que ha hecho partícipe a todos los departamentos de la entidad", concluyen los consultores de Binaura Monlex.



The second is focusing on the risk aspect, i.e. "the measures aimed at guaranteeing compliance", as Binaura Monlex explains.

The GDPR, since it came into force, has been the benchmark standard for all businesses active in the European Union, regardless of where their headquarters are located. It also determines the consequences of non-compliance with the regulation, including an entitlement to

compensation with administrative fines of between ten and 20 million euros.

"The GDPR has new responsibilities that must be analysed and put into practice by each organisation based on each own's circumstances", says Binaura Monlex, something that Jumbo Tours has been committed to for a long time. "Jumbo Tours has been in complete compliance with state data protection legislation

(LOPD) for years. It is now taking a step forward by embracing the digital age of data protection and giving the individual more control over his or her private information. For several months now, it has been working towards fully implementing the European regulation, by means of a system which has involved every department of the organisation", conclude the consultants of Binaura Monlex.

Mallorca, Tenerife y Menorca, los destinos más reservados por las familias para este verano

Mallorca, Tenerife and Menorca, the most popular holiday destinations for families this summer

España se mantiene a la cabeza como destino preferido por las familias para disfrutar sus vacaciones de verano. Así, en el Top 10 de lugares más reservados para los próximos meses de 2018, Mallorca, Tenerife y Menorca se sitúan en los tres primeros puestos respectivamente. Algo más abajo del ranking, pero también con una fuerte demanda, se encuentran Fuerteventura, Barcelona, Lanzarote y Gran Canaria. Fuera de nuestras fronteras, Marrakech, París y Roma destacan entre los enclaves más solicitados por los turistas.

En cuanto al público del que provienen estas reservas, destacan los británicos, irlandeses, alemanes, italianos, portugueses, franceses y belgas. Los españoles también se decantan por los destinos citados, junto a ciudadanos de Europa del este, Países Bálticos, Escandinavos, rusos, así como del área del golfo, Turquía, Egipto e Israel.

1	Mallorca	11	Paris
2	Tenerife	12	Gran Canaria
3	Menorca	13	Lanzarote
4	Agadir	14	Costa Brava
5	Fuerteventura	15	Djerba
6	Costa Del Sol	16	Barcelona
7	Tarragona	17	Rome
8	Marrakech	18	Hammamet
9	Disneyland Paris	19	Monastir
10	Costa Blanca	20	St Paul S Bay

Spain remains at the forefront as the favourite choice for families to enjoy their summer holidays. Mallorca, Tenerife and Menorca occupy the top three places respectively in the top 10 most booked locations for the months ahead this year. A little lower in the list, but also in high demand, are Fuerteventura, Barcelona, Lanzarote and Gran Canaria. Beyond our borders, Marrakech, Paris and Rome are amongst the most popular tourist destinations.

As regards to who is making these reservations, the British, Irish, German, Italian, Portuguese, French and Belgian people are the main sources. Spaniards also choose the aforementioned destinations, along with people from Eastern Europe, the Baltic States, Scandinavia, Russia, the Gulf Area, Turkey, Egypt and Israel.

Jumbobeds moviliza a 200 agentes en sus Fam Trips

Jumbobeds deploys 200 agents in their Fam Trips

Jumbobeds continúa con sus Fam Trips, los viajes de familiarización que organiza para sus agentes con el objetivo de mostrarles, de primera mano, la forma que tiene la compañía de trabajar en cada destino y crear una mayor cercanía con sus colaboradores.

Esta temporada, la mayorista online para agencias de viajes ha movilizado a 200 agentes hacia diferentes destinos: Marrakech, Tánger, Portugal, Benidorm, Mallorca y Menorca.

En estos Fam Trips, Jumbobeds ha contado con la colaboración de las compañías Balearia, Air Europa, FRS, Air Arabia, Hotel

Hilton, Royal Air Maroc y Melia Hoteles, entre otras cadenas hoteleras.

Para los agentes, cada convocatoria ha sido un éxito, pues les han permitido conocer mejor la organización de Jumbobeds mientras disfrutaban de los lugares de ocio y turísticos que la mayorista programa como imprescindibles en cada destino.

Por su parte, el director de Jumbobeds, Pedro Costa, ha declarado que con estas acciones *“no sólo se busca acercar los destinos a las agencias de viajes, sino que se pone de manifiesto el trabajo cuidado y organizado de la compañía en relación con el cliente”*.



Los destinos elegidos han sido Marrakech, Tánger, Portugal, Benidorm, Mallorca y Menorca

The selected destinations were Marrakech, Tangier, Portugal, Benidorm, Mallorca and Menorca

Jumbobeds is continuing with its Fam Trips, which are the familiarisation trips organised for its agents with the aim of showing them, first hand, the way the company works in each destination as well as establishing a closer relationship with their co-workers.

This season, the online wholesaler for travel agencies has sent 200 agents to different destinations: Marrakech, Tangier, Portugal, Benidorm, Mallorca and Menorca.

Jumbobeds has relied on the cooperation and support from the companies Balearia, Air Europa, FRS, Air Arabia, Hotel Hilton, Royal

Air Maroc and Melia Hotels, along with other hotel chains, for these Fam Trips.

These trips have been very successful, as our agents have been able to learn more about the way Jumbobeds is organised while enjoying the entertainment and tourist attractions provided in each destination as an essential part of the operators programme.

The director of Jumbobeds, Pedro Costa, said that these actions *“not only seek to bridge the gap between the destinations and the travel agencies, but also show the company's well-organised and meticulous work in customer relations.”*



Jumbobeds refuerza su portfolio en las principales zonas de España



Jumbobeds strengthens its portfolio in the key areas of Spain

Barcelona, Madrid y el norte peninsular son los destinos destacados para 2018

Barcelona, Madrid and the north of Spain are the highlighted destinations for 2018

Jumbo Tours continúa reforzando su portfolio de hoteles y servicios a través de Jumbobeds en las principales comunidades españolas, especialmente en Barcelona, Madrid y el norte peninsular. Para ello ha llegado a acuerdos preferenciales con NH Hotel Group, Abba Hotels, H10 Hotels, Sercotel y Catalonia, entre otras importantes cadenas nacionales y hoteles independientes. De este modo, el grupo consolida la contratación directa en el mercado vacacional, combinándola con el segmento Business.

Con estos acuerdos, Jumbo Tours fortalece su presencia en las comunidades españolas y ofrece una total cobertura en todas las

tipologías, desde hostales, apartamentos y hoteles en todas las categorías. El objetivo es destacar la promoción del destino, así como fortalecer las relaciones y acuerdos tanto con los hoteles como con los clientes. Estos esfuerzos van dirigidos a la venta online, sin olvidar el segmento offline donde tiene importantes acuerdos como agencia receptiva.

La consolidación de estos servicios de Jumbobeds forma parte de la estrategia de crecimiento de Jumbo Tours Group, ya que para 2018 la empresa apuesta por seguir expandiéndose e innovando con nuevos productos, entre ellos circuitos, excursiones, actividades y entradas.

Jumbo Tours continues to enhance its portfolio of services via Jumbobeds in the main Spanish communities, particularly in Barcelona, Madrid and the north of Spain. To do this, it has entered into preferential agreements with NH Hotel Group, Abba Hotels, H10 Hotels, Sercotel and Catalonia, among other important national chains and independently run hotels. In doing so, the group reinforces direct recruitment within the holiday market, combining it with the Business segment.

Through these agreements, Jumbo Tours fortifies its presence within the Spanish

communities and covers all establishments, from hostels, to apartments and all categories of hotels. The goal is to enhance awareness of each location, as well as strengthen relationships and alliances with both hotels and clients alike. These efforts target online sales, not to mention the offline segment which has important agreements as a receptive agency.

The consolidation of Jumbobeds' services is part of Jumbo Tours Group's growth strategy, as by 2018 the company is committed to further expanding and launching new products, including tours, outings, activities and admissions.

Nuevo Booking en Mallorca

New booking in Mallorca

El pasado mes de febrero, el grupo Jumbo Tours abrió nuevas oficinas en Mallorca con el objetivo de "mejorar el estándar de servicio reduciendo tiempos de respuesta y mejorando su calidad", apunta Manuel Bosch, Director de Operaciones.

De cara a los clientes, las nuevas oficinas están permitiendo "dar mucha más estabilidad al servicio, aumentando la cantidad de idiomas, así como el horario de oficina y los días de apertura", explica Bosch, pero también "consiguiendo un staff más profesional al poder

ofrecer contratos más estables y simplificando la comunicación al reducir la cantidad de cuentas de emails y teléfonos".

En las nuevas oficinas de Jumbo Tours en Mallorca, se concentran áreas de trabajo online y offline; la primera, para la gestión de incidencias de reservas hechas a través de las webs de la compañía y la segunda, para la gestión de clientes tradicionales. Además, se ofrecen servicios para grupos, traslados y atención personalizada a las agencias minoristas que compran a través de Jumbobeds.

Last February, the Jumbo Tours group opened new offices in Mallorca with the aim of "improving the standard of service by reducing response times and improving quality", says Manuel Bosch, Director of Operations.

As regards our clients, the new offices are enabling us to "provide much more continuity to the service we provide, increasing the number of languages we speak, as well as extending office opening hours and days", explains Bosch, and as well "gaining more experienced and

professional staff by being able to offer more secure contracts and simplifying communication by reducing the number of email and telephone accounts".

In the new Jumbo Tours offices in Mallorca, there are online and offline work areas; the first, for handling reservations made through the company's websites and the second, for attending to the needs of existing clients. Furthermore, group services, transfers and personalised support are offered to all retail agencies who purchase through Jumbobeds.



Amadeo Franquet revela la estrategia de Jumbo Tours en Latam

Amadeo Franquet reveals Jumbo Tours strategy for Latam

Jumbo Tours ha apreciado un incremento sensible de operaciones en Latinoamérica, según señala Amadeo Franquet, director comercial y de marketing de la compañía. Como consecuencia, añade Franquet, la estrategia del grupo en cuanto a la distribución es apostar por la nueva estructura comercial en Brasil, así como reforzar la relación con el cliente en Argentina y México.

Jumbo Tours, con su hub en Cancún coordina a los ejecutivos de venta que están en la región, la distribución

del producto y el contacto directo con el cliente. Además, no sólo presta servicios a las empresas del grupo, sino que también representa a touroperadores internacionales en México, Cuba y República Dominicana.

“Desde estas oficinas se realiza la contratación directa del producto que se distribuye al mercado internacional a través de Jumbonline y al mercado mexicano a través de nuestra marca Jumbobeds”, explica Franquet.

En cuanto a la distribución B2B, el objetivo de Jumbo Tours es “presentar

una oferta cada vez más profunda que colme las expectativas de nuestros clientes y eso se consigue estableciendo una política de contratación que beneficie no sólo a los distribuidores, sino también a nuestros socios los hoteles y proveedores de servicios”.

La empresa cuenta con 26 oficinas propias en diferentes destinos. Esa estrategia, asegura el director comercial y de marketing de la compañía, permite monitorear las necesidades de cada touroperador y también las sugerencias de sus

clientes “lo que redundará en mayor fidelización”.

“Jumbotours nació con la firme voluntad de ser el partner local del touroperador en el destino, no sólo para darle el soporte que necesite respecto a la contratación y la operativa, sino también brindándoles el apoyo logístico que puedan precisar”, finaliza Franquet.

Jumbo Tours has seen a significant increase in its operations in Latin America, according to Amadeo Franquet, the company’s commercial and marketing director. Consequently, Franquet adds, the group’s strategy in terms of distribution is to focus on the new commercial structure in Brazil, as well as strengthening customer relations in Argentina and Mexico.

Jumbo Tours, with its Cancun hub handles the coordination of sales executives in the region, product distribution and direct customer service. Furthermore, it not only provides services to the group’s companies, but also represents international tour operators in Mexico, Cuba and the Dominican Republic.

“From these offices, we directly contract the product which is dis-

tributed to the international market through Jumbonline and to the Mexican market through our Jumbobeds brand”, explains Franquet.

As far as B2B distribution is concerned, Jumbo Tours’ aim is “to offer an ever-increasing range of products to meet and exceed our customers’ expectations and the way this is done is by implementing a procurement policy that benefits not only distributors,

but also our partners, hotels and service providers”. The company has 26 offices in different destinations. This strategy, assures the company’s sales and marketing director, makes it possible to monitor the needs of each tour operator and also their customers’ suggestions “which in turn leads to greater loyalty”.

“Jumbotours was created out of a firm determination to be the tour

operator’s local counterpart at each destination, not only to give them the support they need in terms of contracting and operations, but also to provide them with any logistical support they may require”, concludes Franquet.



Alline Damaso, nueva Sales Manager Brasil

Alline Damaso, new Sales Manager, Brazil

Nombramiento en Jumbo Tours

New appointment in Jumbo Tours

Jumbo Tours refuerza su proceso de expansión internacional con el nombramiento de Alline Damaso como nueva Sales Manager Brasil. Entre sus responsabilidades destacan como principales: aumentar la facturación de la cartera actual de clientes de la corporación y expandir la distribución de Jumbo Tours en Brasil, un mercado que tiene como destinos preferentes: Orlando, Buenos Aires, Santiago, Lisboa, Punta Cana, Cancún, Miami, Nueva York, París y Las Vegas.

Destacar, por otro lado, que las fechas con más demandas de partidas por parte de los brasileños son los meses de diciembre, enero y febrero, con motivo de las vacaciones de verano, así como julio, por ser periodo de vacaciones escolares.

Alline Damaso, que dependerá de Gabriel Fiol, Americas Business Development Director de Jumbo Tours, gestionaba anteriormente el departamento de incoming (Global Trend) en el área de productos internacionales de Trend Operadora.

Jumbo Tours is strengthening its international expansion process with the appointment of Alline Damaso as new Sales Manager for Brazil. Some of the key responsibilities of this role include: increasing the turnover of the corporation’s current client portfolio and broadening the distribution of Jumbo Tours in Brazil, a market with top destinations such as: Orlando, Buenos Aires, Santiago, Lisbon, Punta Cana, Cancun, Miami, New York, Paris and Las Vegas.

On the other hand, it should also be noted that the most requested departure dates by Brazilians are the months of December, January and February, due to their being summer holiday months, as well as July, as it is a school holiday period.

Alline Damaso, who will report to Gabriel Fiol, Americas Business Development Director at Jumbo Tours, previously managed the incoming department (Global Trend) in the international products division of Trend Operadora.

La usabilidad de la plataforma y la variedad de producto que ofrece son las claves del éxito

The user-friendliness of the platform as well as the variety of products it offers are the keys to its success

Jumbobeds expande su distribución en Portugal, Canarias y Reino Unido

El proceso de expansión de Jumbobeds continúa en los últimos meses con la ampliación de oficinas y equipos comerciales en Canarias, concretamente en Tenerife y en Gran Canaria, así como en Reino Unido, donde la demanda de vacaciones está siendo muy alta. De hecho, en este mercado, el grupo Jumbo Tours ha demostrado tener una gran capacidad de adaptación, al satisfacer en todo momento las necesidades y deseos de los turistas británicos.

En Portugal, Jumbobeds también sigue creciendo. Las agencias de viajes lusas cada vez lo utilizan más, gracias a la usabilidad de la plataforma y la variedad de producto que hay en ella. Entre los productos más vendidos destacan: el del propio país (Algarve, Lisboa, Oporto y Madeira), España (costas, islas y

las grandes áreas urbanas), Francia (París y Disneyland París), Italia, Marruecos y Cuba. Jumbobeds cuenta con las principales cadenas hoteleras portuguesas con cobertura nacional; entre ellas: Hoteles Dom Pedro, VIP Hoteles, Pestana Hoteles, Porto Bay, Sana Hoteles y Tivoli Hoteles, sólo para enumerar algunas de las más representativas.

Con la apertura de las nuevas oficinas de Portugal, la división de áreas de contratación cuenta con Fátima Mil Homes, encargada de Algarve y Madeira; Tiago Tonicha, para Lisboa, Oporto y Azores y Eva Calero que coordina las operaciones Offline. "Esperamos llegar a final de julio a los 250 hoteles y trabajar para seguir incorporando más producto Portugal", asegura Luis Tonicha, Business Development Director Portugal.

Jumbobeds expands its distribution into Portugal, Canary Islands and UK

Jumbobeds' expansion process has been ongoing over the last few months with the expansion of its commercial offices and teams in the Canary Islands, specifically in Tenerife and Gran Canaria, as well as in the United Kingdom, where there is a high demand for holidays. In fact, the Jumbo Tours group has proven to be highly adaptable to this market, meeting all the needs and requests made by British tourists.

Jumbobeds also continues to grow in Portugal. Portuguese Travel Agencies are increasingly using it, thanks to the user-friendliness of the platform and the variety of products available on it. Some of the top sellers include: the country's own (Algarve, Lisbon, Porto and Madeira), Spain (coasts, islands and major urban

areas), France (Paris and Disneyland Paris), Italy, Morocco and Cuba. As for the leading Portuguese hotel chains with nationwide presence, almost all of them have already been contracted: Dom Pedro Hotels, VIP Hotels, Pestana Hotels, Porto Bay, Sana Hotels and Tivoli Hotels, to name but a few of the most prestigious.

Now, with the opening of the new offices in Portugal, the contracting division will be made up by Fátima Mil Homes, in charge of the Algarve and Madeira; Tiago Tonicha, for Lisbon, Porto and Azores and last but not least Eva Calero, who is in charge of Transat's product management. "We hope to have 250 hotels by the end of July and will continue to incorporate more products from Portugal," says Luis Tonicha, Business Development Director, Portugal.

Directorio | Directory

CENTRAL / HEAD OFFICE

Central Corporativa / Corporate Head Office
Gran Vía Asima, 4A - 2º Polígono Son Castelló
07009 - Palma de Mallorca. Illes Balears (Spain)
T. +34 971 211 100 / F. +34 971 211 105
central@jumbotours.com

Jumbonline.com
T. +34 971 211 223
F. +34 971 211 293
info@jumbonline.com

Jumbobeds.com
T. +34 971 211 175
F. +34 971 211 183
info@jumbobeds.com

JumboTours Groups Division
T. +34 971 072 065
F. +34 971 211 183
info@jumbonline.com

Nuevas delegaciones comerciales / New trade delegations
Buenos Aires - Sao Paulo
Bogotá - United Kingdom

BALEARES / BALEARIC ISLANDS

Dirección Regional / Regional Head Office
Gran Vía Asima, 4A - 2º Polígono Son Castelló
07009 - Palma de Mallorca. Illes Balears (Spain)
T. +34 971 211 100 / F. +34 971 211 199
regbalears@jumbotours.com

Mallorca
T. +34 971 211 192
F. +34 971 211 199
pmi.info@jumbotours.com

Menorca
T. +34 971 388 219
F. +34 971 388 218
mah.info@jumbotours.com

Ibiza - Formentera
T. +34 971 314 505
F. +34 971 316 867
ibz.info@jumbotours.com

CANARIAS / CANARY ISLANDS

Dirección Regional / Regional Head Office
Alemania, s/n C. C. Patio Canario Local 1
38660 Adeje - San Eugenio.
Torviscas Alto, Tenerife (Spain)
T. +34 922 761 502 / F. +34 922 798 083
regcanarias@jumbotours.com

Tenerife
T. +34 922 790 750
F. +34 922 752 367
tfs.info@jumbotours.com

Gran Canaria
T. +34 928 767 758
F. +34 928 769 070
lpa.info@jumbotours.com

Lanzarote
T. +34 928 510 838
F. +34 928 510 733
ace.info@jumbotours.com

Fuerteventura
T. +34 928 866 342
F. +34 928 866 393
fue.info@jumbotours.com

PENÍNSULA / MAINLAND SPAIN

Dirección Regional / Regional Head Office
Argentina, 1 - Local 10 - 1ª Planta
03530 - La Nucía. Alicante (Spain)
T. +34 96 680 74 73 / F. +34 96 680 83 62
regspainmainl@jumbotours.com

Costa Blanca, La Manga, C. Castellón, C. Daurada, Costa Brava, Andorra
T. +34 96 680 74 73
F. +34 96 680 83 62
alc.info@jumbotours.com

Costa del Sol
T. +34 95 237 47 50
F. +34 95 237 62 65
agp.info@jumbotours.com

EUROPA / EUROPE

Portugal - Lisboa
T. +351 213 510 539
prt.info@jumbotours.com

Francia
T. +33 (0) 1 71 33 17 74
F. +33 (0) 1 71 33 17 75
fra.info@jumbotours.com

Portugal - Oporto
T. +351 223 189 705
prt.info@jumbotours.com

Italy - Rome
T. +39 06 80 34 79 38
F. +39 06 80 34 79 30
lta.info@jumbotours.com

ÁFRICA / AFRICA

Tunisia - Djerba
T. +216 75 658 008
F. +216 75 655 108
tun.info@jumbotours.com

Tunisia - Hammamet
T. +216 75 658 008
F. +216 75 655 108
tun.info@jumbotours.com

Tunisia - Sousse
T. +216 73 271 300
F. +216 73 271 160
tun.info@jumbotours.com

Tanzania - Zanzibar
T. +34 971 211 116
F. +34 971 212 895
znz.info@jumbotours.com

Morocco - Marrakech
T. +212 5 24 33 93 50
F. +212 5 24 44 69 83
mar.info@jumbotours.com

Cape Verde - Isla de Sal
T. +238 242 90 00
F. +238 242 16 57
cpv.info@jumbotours.com

Cape Verde - Boavista
T. +238 242 90 00
F. +238 242 16 57
cpv.info@jumbotours.com

AMÉRICA / AMERICA

Dirección Regional / Regional Head Office
Av. Kabah, Manzana 2, Lote 17, Local 7
Supermanzana 17
77500 - Cancún, Quintana Roo, México
T. (+52) 998 193 1400 / F. (+52) 998 193 1120
regcaribbean@jumbotours.com

México - Cancún
T. (+52) 998 193 1400
F. (+52) 998 193 1120
mex.info@jumbotours.com

México - Riviera Maya Playa del Carmen
T. (+52) 984 803 2100
mex.info@jumbotours.com

Dominican Republic Punta Cana
T. +1 809 338 2448/ext.21-26
F. +1 809 947 0577
dom.info@jumbotours.com

Cuba - La Habana
T. (+53) 7 2040554
T. (+53) 7 2040559
cub.info@jumbotours.com