



CHAMPAGNE
MG
MF
 MICHEL GONET

**Ven y disfruta de nuestros
 MARIDAJES de
 CHAMPAGNE y QUESOS**



Dos espacios de visita y degustación

196 Avenue Jean Jaurès – 51190 AVIZE
 Tel: + 33 (0)3 26 57 50 56

37 Avenue de Champagne – 51200 ÉPERNAY
 Tel: + 33 (0)3 26 54 39 29

Móvil + 33 (0)6 71 61 51 41

info@champagnegonet.com
 www.champagnegonet.com



La nueva **CEAV** - Momentos de cambios estratégicos - Modelo de éxito - Fortaleza y liderazgo - Sin novedad en el frente - **Asociado** cliente SUPER VIP... El día después - Avances decisivos y sin tregua...

Martin Sarrate
 Director General de Julia Central de Viajes, Vicepresidente Económico-Financiero de CEAV y Presidente de ACAVE

Empieza una nueva era en la Unidad de Sector de Agencias de Viajes, tenemos Fortaleza y Liderazgo y ahora toca responsabilidad, hay otras películas contadas por las que no propugnan Unidad... "Habemus Unidad" es la detección de un problema que ha llegado a su fin...

Tenemos una guía para comprender este avance: Porque ¿qué es? Porque ha costado tanto ¿tiene utilidad práctica? ¿y de dónde viene? Hemos dado un toque de atención al sector y hemos aprobado un nuevo Plan Estratégico de la nueva CEAV para que nuestros avances sean decisivos y sin tregua...

La voluntad, las emociones y la convicción de protagonizar un cambio histórico han formateado la nueva estrategia de tener la mayoría para poder conseguir los objetivos Marcados...el futuro tiene muchas posibilidades...

No nos deben preocupar tanto las personas como las formas para alcanzar los objetivos. Tenemos que aprovechar la convicción que el año 2016 ofrece unas buenas perspectivas y también sus proyecciones en 2017, manteniendo una velocidad de crucero que cogimos en el 2015 moviendo todas las previsiones por tercer año consecutivo de esta recuperación iniciada en el 2014. Hay valores que nos ayudan y con un viento de cola a favor como son: tipos de interés, precio del petróleo -Euro, y en consecuencia debemos conseguir un crecimiento de la productividad y una mejor competitividad.

Nuestros asociados deben de ser nuestros clientes "VIP" y tenemos que ser capaces de ofrecer a todos los miembros alguna cosa más... sobre todo los servicios que necesiten y que a la vez sean de su utilidad.

Tenemos varios retos fundamentales:

- Incrementar la masa social para poder crecer y poder ofrecer más y mejores servicios.

- Ser capaces de innovar para ampliar la creación de nuevos productos que puedan generar más ingresos atípicos.

- Implementar un Marketing asociativo y convertir a nuestras Asociaciones en unas marcas de valor para todos sus componentes, realizando acciones y estrategias para captar y fidelizar a los socios.

- Tenemos que conseguir la implicación del Socio con nuestra Asociación.

Debemos de pensar en todo aquello que está relacionado con todos los efectos de nuestra actividad y repensar mucho nuestras actividades y la manera de aplicarlas y ejecutarlas, por eso necesitamos de nuestra economía y aplicar el método científico para prever los mejores resultados y los posibles efectos de las decisiones que en cualquier caso están en manos de nuestros asociados.

Hemos tenido la sabiduría de ignorar y creo que a los buenos profesionales se les deben de valorar las buenas obras, el altruismo y la ayuda a la construcción de un sector mejor y más justo...

Con puntos de partida diferentes y objetivos compartidos igualmente diferentes, tenemos que realizar una reflexión sobre todo lo que nos interesa, tenemos que aprovechar todas las oportunidades que nos ofrece el Mercado y poder desarrollar todo su potencial en este nuevo escenario post-crisis.

Vamos a desarrollar muchos cambios estratégicos en estos próximos 4 años, reforzando nuestra posición de liderazgo en nuestro sector y toda nuestra actividad la reforzaremos en beneficio de nuestros asociados.

Vamos a implementar servicios compartidos para generar una mejor competitividad y muchos procesos de crecimiento, nuestra marca CEAV tiene un enorme potencial para explotar y atraer y aglutinar a todas las Asociaciones de Agencias de Viajes.

Debemos de mejorar los procesos internos de nuestras Asociaciones y debemos de generar una capacidad de adaptación en toda nuestra organización adaptándonos a los cambios constantes de nuestro sector. Preservaremos los valores de identidad corporativa y de convivencia en un entorno totalmente profesional con un modelo de gestión de éxito.

Y me gustaría terminar con una cita de SHERLOCK HOLMES que dice:

"Es un error capital teorizar antes de poseer datos, uno comienza a alterar los hechos para encajarlos en las teorías, en lugar de encajar las teorías en los hechos ..."