

Rumbo refuerza su apuesta por Portugal con nuevos productos y servicios

- **La agencia ofrece, para el mercado portugués, el servicio de pago fraccionado sin intereses y la posibilidad de pre-reservar billetes de avión sin compromiso.**
- **Rumbo.pt es la primera agencia de viajes en el país en ofrecer vídeos de calidad de más de 3.000 hoteles**

Madrid, 25 de enero de 2012.- Rumbo, la agencia de viajes online líder en ventas según IATA, ha optimizado su oferta de productos y servicios en Portugal con el propósito de convertirse en la compañía líder del mercado y agencia de referencia para la compra de viajes en Internet. El director general de Rumbo, José Rivera, ha manifestado su deseo de *“acercarnos más aún a los clientes e impulsar el ritmo de crecimiento de las ventas que nos ha dado por tantas satisfacciones desde que en 2007 iniciamos la actividad en Portugal”*.

Para conseguir el objetivo fijado para 2012, la agencia ha renovado su portal, www.rumbo.pt, centrándose cada vez más en la innovación tecnológica y la calidad del servicio, a través de herramientas innovadoras pensadas para facilitar al máximo la búsqueda y compra de viajes y satisfacer las necesidades de sus clientes.

“En los últimos años, Portugal se ha beneficiado de la rápida penetración de compañías de bajo coste que no sólo han contribuido a la promoción del mercado de viajes en Internet, sino también al éxito de Rumbo.pt”, ha señalado José Rivera. *“Actualmente ya contamos en Portugal con más de 120.000 clientes registrados.”*

Cabe señalar que el crecimiento del comercio electrónico en Portugal discurre en paralelo al aumento de la conexión a Internet desde los hogares portugueses, que ha pasado del 47,9% en 2009 al 58% en 2011, según datos reciente del INE. Este porcentaje supone un incremento medio anual del 17% desde el año 2002. Comodidad y ahorro son, según un estudio reciente del Parlamento Europeo, las principales razones de los consumidores para comprar en la Red. Los ciudadanos perciben que el comercio electrónico les permite hacer *“mejor negocio”* y acceder a una oferta más amplia de productos y servicios.

“En un momento en que los consumidores son especialmente sensibles al precio, Rumbo ha mantenido un sólido crecimiento gracias a la confianza de sus clientes, que encuentran en nuestro portal un producto accesible y herramientas cada vez más útiles para comprar sus viajes a un precio muy competitivo”, comenta el director general de Rumbo.

Pago fraccionado

Una de las apuestas de la compañía para 2012 es el pago de viajes en cuotas y sin intereses, una opción pensada para facilitar la compra a los usuarios, que pueden asegurar ya sus vacaciones de verano o su escapada abonando sólo una pequeña parte del importe de su viaje. En tiempos de crisis y con una contracción general del consumo, la posibilidad para los clientes de Rumbo de fraccionar el pago de sus vacaciones en varios meses, y sin ningún coste adicional, será un importante incentivo para que los portugueses sigan reservando sus viajes a través de Rumbo.pt.

Videos de hoteles en todo el mundo

Además, Rumbo ofrece a sus clientes portugueses un nuevo servicio de vídeos de hoteles en todo el mundo, que les permite elegir su lugar de vacaciones a través de vídeos de alta calidad. Antes de hacer su reserva, los usuarios podrán visitar virtualmente el exterior del hotel, las habitaciones y las zonas más importantes y elegir el más adecuado a sus gustos e intereses. Esta iniciativa sitúa a Rumbo a distancia de sus principales competidores, ya que es la primera agencia de viajes online que presenta sus hoteles en vídeo de manera totalmente gratuita.

Desde la llegada de Rumbo a Portugal en 2007, los clientes han conocido constantes innovaciones, tanto a través de acuerdos y alianzas con proveedores clave en los mercados portugués e internacional como gracias a la tecnología de sus motores de búsqueda, que permiten realizar comparaciones y encontrar las mejores ofertas en vuelos, hoteles y viajes a través de una búsqueda sencilla e intuitiva.

Más información sobre Rumbo

Con más de dos millones de clientes y participada a partes iguales por Telefónica y Orizonia, Rumbo es la agencia de viajes online líder en ventas en España, según IATA. La compañía ha tenido una cifra de negocio de más de 485 millones de euros en 2010 y comercializa billetes de todas las líneas aéreas (lowcost incluidas), más de 100.000 hoteles en todo el mundo, billetes de tren, paquetes vacacionales, cruceros, alquiler de coches y seguros de viajes, entre otros.

A principios de 2008, Rumbo adquirió Viajar.com y Terra Business Travel y lanzó al mercado Rumbo Negocios <http://negocios.rumbo.es/>, una nueva línea orientada a garantizar a PYMES y profesionales ahorros de hasta un 30% en sus viajes de negocios. En septiembre de 2010, Rumbo inició operaciones en Brasil www.rumbo.com.br con el objetivo de situarse entre las principales agencias de viajes del país. Más información en www.rumbo.es

Más información

Gabinete de prensa y RR.PP.

Maribel Rodrigo

Tel.: 696 81 36 00 / 91 804 60 45

mrodrigo@rumbo.es