



ÍTACA

AGENCIAS DE VIAJES

UN SISTEMA ZIMPLE

LO QUE EL CLIENTE NO VE

El viajero ve la
playa. Usted vive
de *lo que él no ve.*

El destino que ordena el viaje.

SOFTWARE COLOMBIANO DESDE 2019

Zimple
Tecnología

Manizales, Colombia

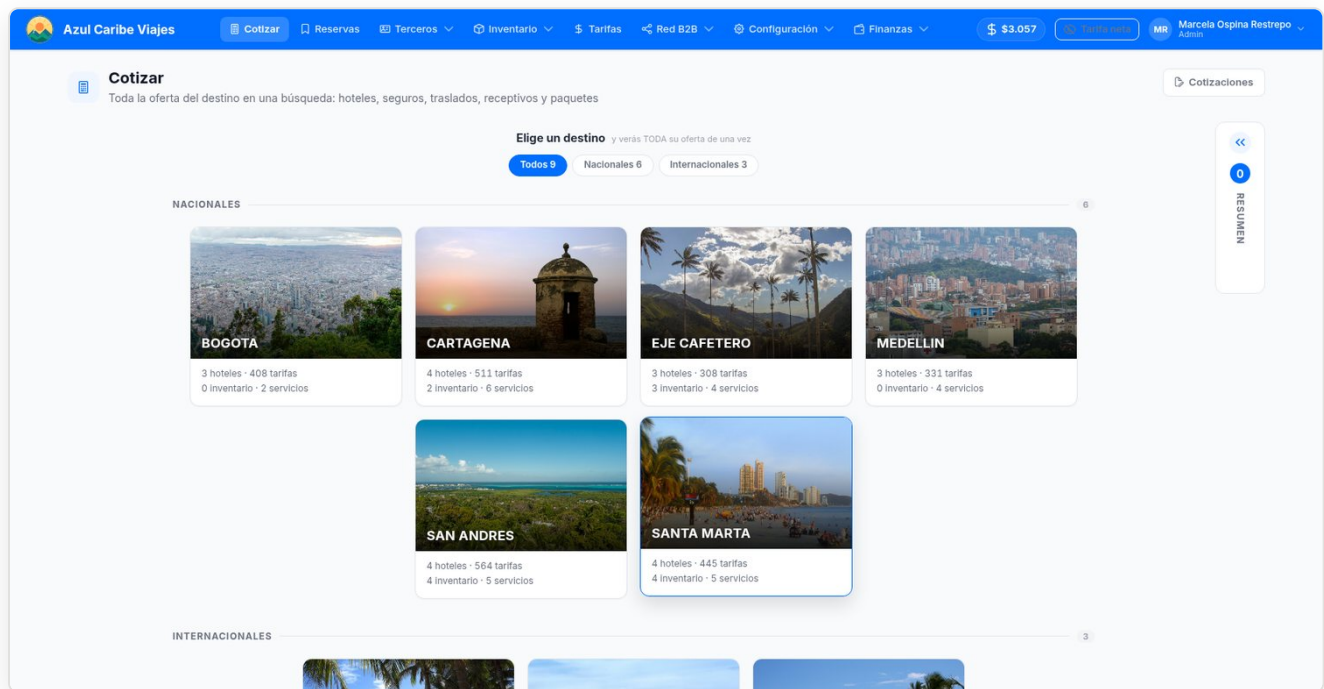
zimple.uno/turismo

Septiembre de 2026

EL PUNTO DE PARTIDA

Su operación no está en un sistema. Está regada.

Tarifas en Excel, portales de proveedores con su clave, cupos en una agenda, lo pactado en un WhatsApp y el resto en la cabeza de quien lleva la agencia. Cada pieza es correcta; juntas no son una operación.



Cada destino con lo que la agencia tiene de verdad: hoteles, tarifas, inventario y servicios.

Un solo dato

Se escribe una vez y viaja hasta el voucher y la cuenta por pagar.

Un solo número

El costo no se calcula en dos sitios distintos.

Una sola verdad

Lo que ve el asesor es lo que hay.



ÍTACA

AGENCIAS DE VIAJES

LO PRIMERO QUE CAMBIA

Cuatro orígenes de tarifa. Una sola búsqueda.

01

Convenio

Las tarifas negociadas,
noche a noche y por
vigencia.

02

Inventario

El cupo que la agencia
compró en firme.

03

Mayorista

Consultado en línea,
habitación por
habitación.

04

Red B2B

Lo que publican otras
agencias, en tarifa neta.

El asesor escribe el destino una vez y ve **los cuatro**, comparados en la misma pantalla.

The screenshot shows the 'Cotizar' (Quote) page on the Azul Caribe Viajes website. The search criteria are set to 'SANTA MARTA'. The results are categorized by 'ORIGEN DEL PRECIO' (Price Origin): 'Convenio 12', 'Inventario propio 5', and 'Manual 0'. The 'PAQUETE' (Package) section shows a total price of \$2,900,000 for 'Santa Marta en Familia 4D/3N'. The 'INVENTARIO PROPIO' (Own Inventory) section shows a total price of \$4,980,000 for 'Fin de Año en Santa Marta'. The 'Resumen de Cotización' (Quote Summary) section shows a total price of \$0. The 'Fórmula y Total' (Formula and Total) section shows a total price of \$0. The interface is in Spanish and includes various filters and options for the user to refine their search.

Paquete, alojamiento, vuelo, seguro, receptivo y traslado, con el origen de cada tarifa a la vista.

6

TIPOS DE SERVICIO

4

ORÍGENES DE TARIFA

5

AGENCIAS

242

COTIZACIONES

COTIZAR

Lo que hoy le toma media tarde, en minutos.

The screenshot shows the 'Azul Caribe Viajes' website interface. The top navigation bar includes links for 'Cotizar', 'Reservas', 'Terceros', 'Inventario', 'Tarifas', 'Red B2B', 'Configuración', and 'Finanzas'. The user is logged in as 'Marcela Ospina Restrepo'. The main content area is divided into three sections:

- Left Sidebar (Filters):** Includes filters for 'HOTEL' (HOTEL CARIBBEAN PARADISE, IROTAMA RESORT, TAMACA BEACH RESORT, ZUANA BEACH RESORT), 'HABITACIÓN' (todas), 'ORIGEN DEL PRECIO' (Convenio 12, Inventario propio 5, Manual 0), 'FECHAS' (ENTRADA, SALIDA), 'VIAJEROS' (2 pax), and 'HABITACIONES' (sin decidir).
- Center Panel (Alojamiento):** Displays a list of hotels with their photos, names, and prices. The hotels shown are IROTAMA RESORT (\$712.000), ZUANA BEACH RESORT (\$462.000), HOTEL CARIBBEAN PARADISE (\$446.000), and TAMACA BEACH RESORT.
- Right Panel (Reserva):** Shows the 'Descuento o recargo' section with a value of \$0. It includes buttons for 'Crear Reserva', 'Guardar cotización', and 'Vincular a reserva existente'.

Los hoteles del destino con su foto, su tarifa desde y sus habitaciones.

Acomodación valorada

Con tres pasajeros propone tres sencillas, sencilla más doble o triple, y quién duerme dónde.

Tipos de persona propios

Cada agencia corta la niñez en su edad. La edad solo se pide a los menores.

Avisa antes de cotizar mal

Si una noche quedó sin tarifa o un tipo de habitación no sirve, lo dice y por qué.



ÍTACA

AGENCIAS DE VIAJES

LO QUE NADIE MÁS ENCADENA

La cotización se vuelve reserva. Y arrastra todo consigo.

Sin volver a escribir un solo dato. La tarifa queda congelada: si mañana el hotel sube su convenio, la reserva vendida no cambia.

01	Pasajeros	Entran con sus datos y su acomodación.	04	Cuentas por pagar	Al hotel, al operador, a la aseguradora, con el costo exacto.
02	Documentos	Contrato, voucher y estado de cuenta, con la marca de la agencia.	05	Inventario	El cupo se descuenta; si se cancela, vuelve solo.
03	Plan de pagos	Con sus cuotas, vencimientos y abonos.	06	Comisión	La del asesor se calcula sola, con la regla de la agencia.

Y el margen, desde el primer minuto. Como el costo viaja con la venta, la agencia sabe lo que ganó antes de facturar, no tres meses después cuadrando cuentas.

Cero redigitación

El dato se escribe una vez en toda la cadena.

Sin Excel paralelo

No hay una segunda cuenta que alguien lleva aparte.

Con bitácora

Cada cambio queda con su autor y su hora.

Toda la venta en una pantalla

Total, saldo, servicios contratados y lo que falta para que la reserva esté completa.

La bandeja: estado, destino, asesor y saldo de cada venta.

Cada cuota, cada abono y lo que falta por entrar.

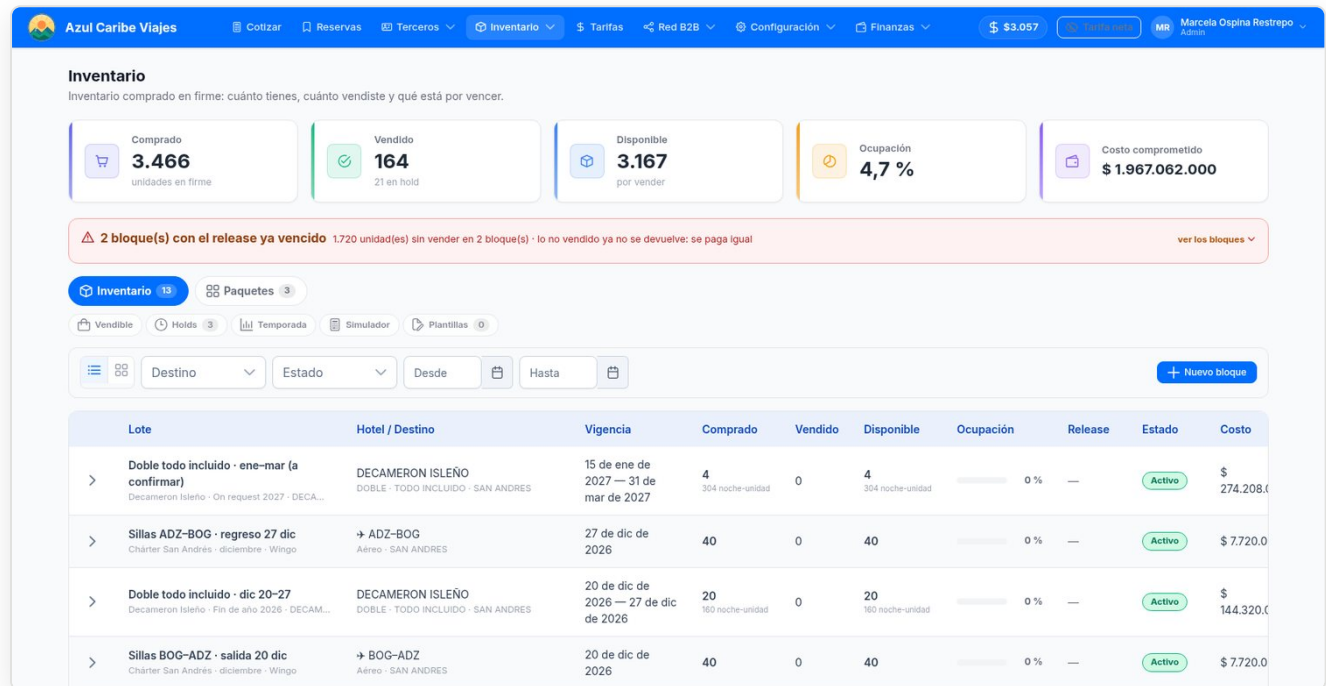


El mismo estado de cuenta, en el portal de la agencia.

EL RIESGO

El cupo comprado en firme se paga, se venda o no.

Por eso el inventario no es una lista: es un semáforo. Cuánto queda, cuánto falta para liberar y cuánto dinero está comprometido ahí.



Comprado, vendido, disponible y ocupación por bloque.

Existencias reales al cotizar

El asesor ve lo que hay, no una promesa.

Devolución automática

Si la reserva se cancela, el cupo vuelve al bloque solo.

Simulador y temporadas

Antes de comprar el bloque, la agencia ve si le cuadra.

LA RED · INCLUIDA EN LOS TRES PLANES

Un mercado entre agencias, dentro de su propio cotizador.

El cliente pide cuarenta destinos y la agencia tiene convenio en ocho. La red abre ese catálogo en los dos sentidos.

PUBLICA OFERTA

«Tengo 6 sillas del 12 al 17»

Las demás agencias lo ven al cotizar. Coloca antes de liberar, fuera de su mercado y sin competir con su venta directa.

PUBLICA DEMANDA

«Necesito esto, ¿quién lo tiene?»

Cuando el cotizador no encuentra nada, ofrece publicar esa búsqueda. Las demás ofertan en firme, con condiciones escritas.

Azul Caribe Viajes | Cotizar | Reservas | Terceros | Inventario | Tarifas | Red B2B | Configuración | Finanzas | \$3.057 | [Ver perfil](#) | [Me](#) | [Marcela Ospina Restrepo](#)

La red al revés: aquí se pide, no se publica. Publicar una oferta obliga a adivinar qué querrá otra agencia. Un pedido no: nace cuando ya tienes un cliente con destino, fechas y pasajeros. Lo escribes, las demás agencias reciben un WhatsApp y te contestan con precio. *Aceptar una oferta no reserva nada* — es decirle a la otra agencia que la quieres; ella confirma disponibilidad.

[Lo que pedi](#) | [Me piden](#) | ☐ Ver también los cerrados | [+ Pedir a la red](#)

Mis pedidos

Lo que le pediste a la red y cómo va

10 dobles en Cartagena - puente de noviembre

CARTAGENA | 13/11/2026 - 16/11/2026 (3 noches) | 20 pax · 1 hab (I)

Grupo corporativo. Necesitamos desayuno incluido y check-in temprano.

Tope: \$ 5.800.000 2 ofertas recibidas

[Ver](#) [Cerrar](#)

Fin de año en San Andrés - 6 habitaciones

SAN ANDRES | 27/12/2026 - 03/01/2027 (7 noches) | 14 pax · 2 hab (+)

Todo incluido. Ya tenemos los tiquetes, solo falta alojamiento.

Tope: \$ 21.000.000 1 oferta recibida

[Ver](#) [Cerrar](#)

Semana Santa 2027 en Santa Marta

SANTA MARTA | 25/03/2027 - 29/03/2027 (4 noches) | 8 pax · 1 hab (I)

Dos familias con niños. Preferimos frente al mar.

[Ver](#) [Cerrar](#)

Los pedidos a la red, con su tope, las ofertas recibidas y cuándo vencen.

Nada entra por defecto

Un producto llega a la red solo si la agencia lo marca.

Con tarifa neta

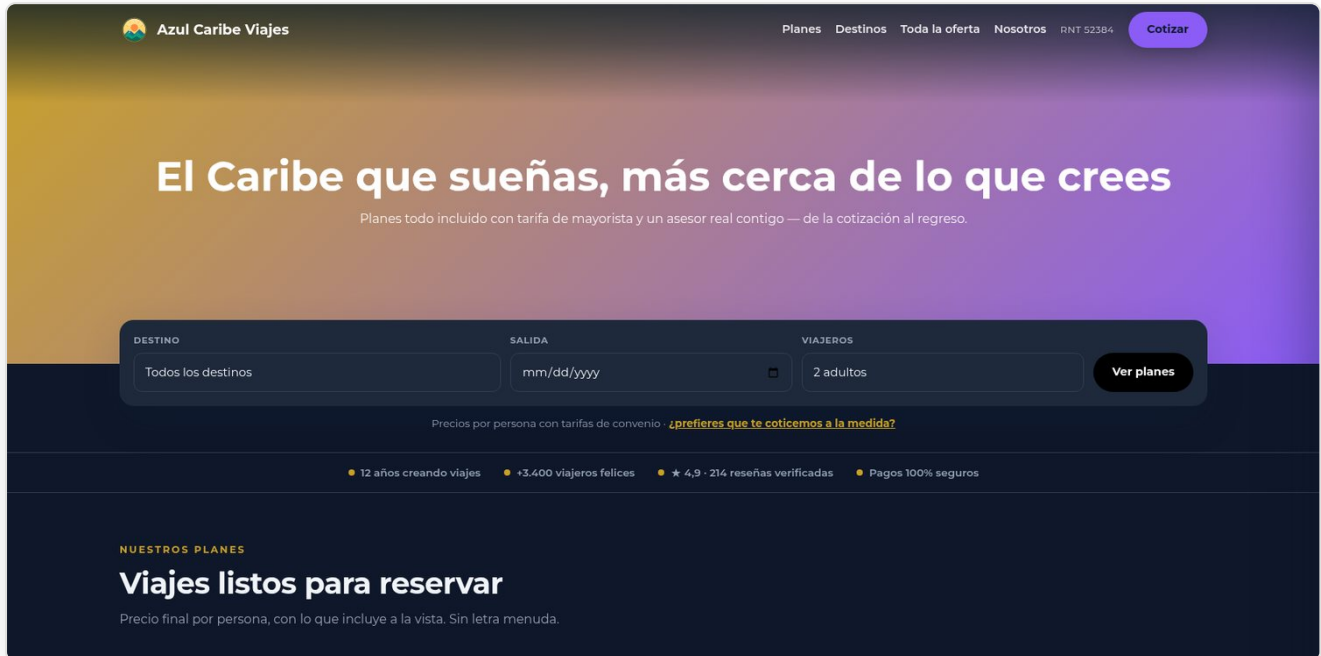
De quien tiene el convenio, no el precio público de una OTA.

Queda registrado

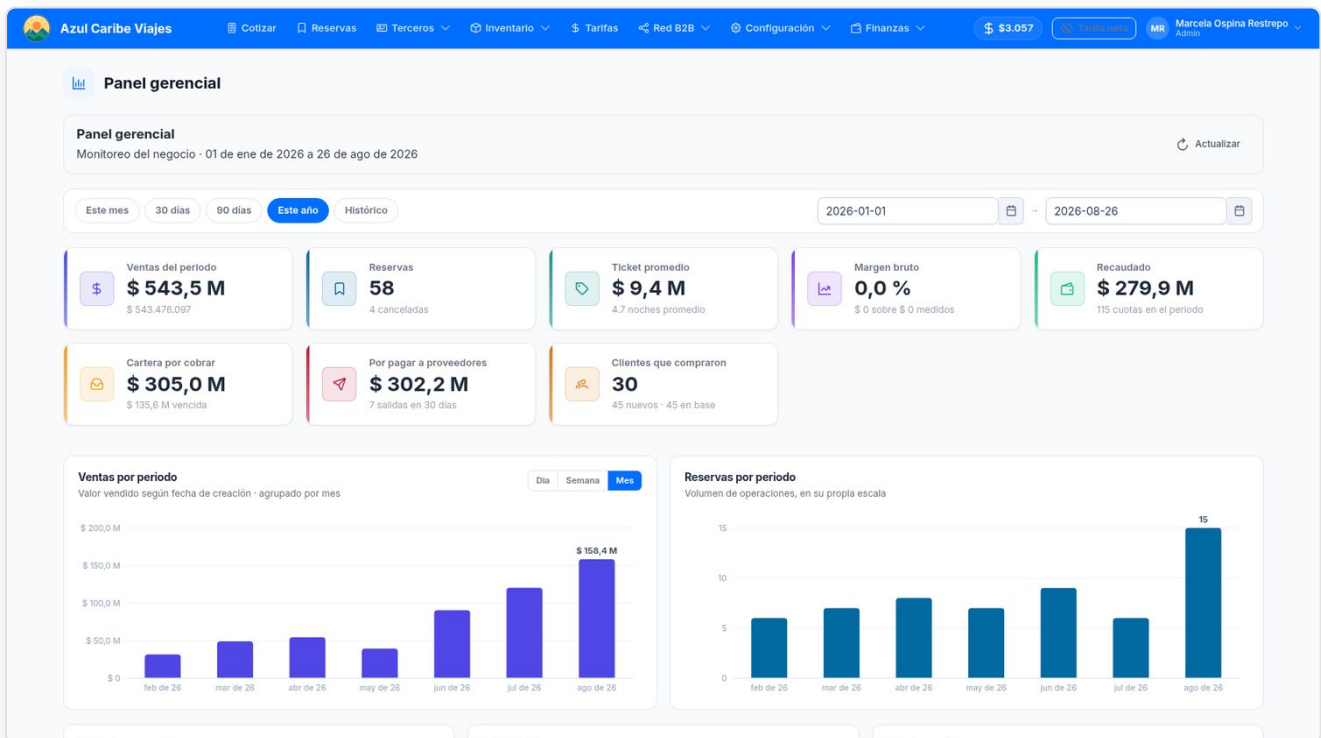
Lo que hoy se pacta en grupos de WhatsApp, aquí queda con historial.

SU MARCA

El cliente entra a su sitio. Nuestro nombre no aparece.



El portal de una agencia: su logo, sus colores, su RNT y sus planes. Las cotizaciones que entran caen en la operación.



Y para la gerencia: ventas, margen, cartera y lo que se debe a proveedores.

EL ALCANCE

Todo lo que ya viene dentro

VENDER

Cotizador de seis servicios
Cuatro orígenes de tarifa
Fórmula de precio propia
Portal de autocotización
Clientes con su historial
Copiloto sobre la operación

OPERAR

Reservas con pasajeros
Acomodación por habitación
Inventario, cupos y paquetes
Tarifa congelada al vender
Tareas y calendario
Cancelación con decisiones

COBRAR

Plan de pagos y abonos
Estado de cuenta del cliente
Cuentas por pagar automáticas
Reglas por servicio y proveedor
Expensas recurrentes
Comisiones del asesor

DOCUMENTAR

Ocho documentos con su marca
Plantillas editables por agencia
Word y PDF de alta fidelidad
Envío por WhatsApp propio
Registro de lo enviado

ANALIZAR

Panel comercial y financiero
Clientes, asesores y operación
Margen por reserva
Cartera por vencer
Auditoría de quién hizo qué

SU MARCA Y SU RED

Portal en su dominio
Portal del cliente
Red B2B en los dos sentidos
Mayorista en línea
Permisos por usuario

INVERSIÓN

Paga por el tamaño de su agencia.

Un solo criterio: las reservas que confirma al mes. Los tres planes traen la operación completa, el portal que cobra en línea, la facturación electrónica y la Red B2B. Lo vendido en línea paga 2 %; lo de la oficina, nada. Pesos colombianos, sin IVA.

EL QUE ELIGEN

Profesional

La agencia que quiere que su web venda mientras nadie contesta.

\$400.000

COP / MES

8

usuarios

400

reservas/mes

Sí

portal propio

- Todo lo del Esencial
- Portal en su dominio
- Mayorista en línea
- Simulador de temporadas
- Reportes programados y alertas
- Permisos y auditoría del copiloto

Soporte en 8 h hábiles

Esencial

La agencia que cotiza y vende con sus propios convenios.

\$250.000

COP / MES

3

usuarios

100

reservas/mes

Sí

portal y pagos

- Cotizador, reservas y plan de pagos
- Cuentas por pagar y comisiones
- Portal con pasarela de pagos
- Facturación electrónica
- Red B2B y copiloto con IA
- Dominio propio y mayorista

Soporte en 24 h hábiles

Completo

Mayoristas, receptivos y agencias con varias sedes o marcas.

\$600.000

COP / MES

Sin

límite usuarios

Sin

límite reservas

Varias

marcas

- Todo lo del Profesional
- Varias marcas y sedes
- Cupos y paquetes
- Tablero gerencial y Power BI
- Gerente de cuenta

Soporte en 4 h hábiles

ADICIONAL	ESENCIAL	PROFESIONAL
Reserva adicional sobre el cupo (bloques de 50 y de 100)	\$1.000	\$500
Usuario adicional, al mes	\$45.000	\$40.000
Portal en dominio propio, al mes	\$90.000	incluido
CRM y asistente de WhatsApp, al mes (Completo: \$80.000)	\$120.000	\$100.000
Comisión por venta en línea (portal y Red B2B)	2 %	2 %

PUESTA EN MARCHA Y CONDICIONES

Se cobra una vez, con acta y con garantía.

Cargar el tarifario, definir la fórmula de precio, montar el portal y capacitar a los asesores es trabajo profesional. Queda escrito en un acta de arranque. Si a los 60 días la agencia no opera como dice el acta, devolvemos el valor de la puesta en marcha.

PLAN	INCLUYE	VALOR
Esencial	Tarifario de hasta 15 hoteles, tipos de persona, fórmula de precio, ocho plantillas con su marca, portal con pasarela, 2 sesiones	\$300.000
Profesional	Hasta 50 hoteles, portal en su dominio, conexión con el mayorista, reglas de pago y comisiones, 3 sesiones, 30 días de acompañamiento	\$500.000
Completo	Hoteles sin tope, marcas y sedes, cupos y paquetes, capacitación por rol, 60 días de acompañamiento	\$800.000

MENSUAL	PAGO ANUAL	CON PAGO ANUAL
Precio de lista	11 de 12	50 %
Sin permanencia	Paga 11 meses y usa 12	Menos en la puesta en marcha

Comisión solo en línea

2 % de lo pagado por el portal o la Red B2B. Lo de la oficina no paga. Sin permanencia.

Soporte humano

WhatsApp y portal de tickets, L–V 8:00–18:00. Si el servicio cae, 24/7.

Seguridad

Base de datos en red privada, aislada por agencia, credenciales del mayorista cifradas, respaldo diario.

La tarifa de la pasarela de pagos la cobra la entidad de pagos y no hace parte del plan ni del 2 %. Valores en pesos colombianos, sin IVA, vigentes hasta el 31 de diciembre de 2026.

EL SIGUIENTE PASO

No es un plan a seis meses. *Está funcionando hoy.*

Una demo con un viaje real

Trae una cotización de su agencia y la armamos juntos. En media hora sabe si esto es para usted.

Cargamos su tarifario

Sus convenios, sus tipos de persona y su fórmula de precio, antes de la primera venta.

Dejamos su marca puesta

En el portal y en cada documento que salga de la agencia.



ÍTACA

AGENCIAS DE VIAJES

UN SISTEMA ZIMPLE

SITIO

zimple.uno/turismo

CORREO

zimple.tecnologia@gmail.com

WHATSAPP

+57 321 513 4974

SOFTWARE COLOMBIANO DESDE 2019

Zimple
Tecnología