

Asociación Mexicana de Turismo Educativo AMTE

Junta mensual

Zoom

29 de octubre de 2020

Minuta de la Junta mensual - AMTE

Jueves 29 de octubre de 2020; 16:00.

En la reunión estuvieron presentes: William Herrera, Presidente; Manuel Camacho, Tesorero; Lionel Stumpert, Secretario; Pauline Bercon, Coordinadora General AMTE; Bruno Perrón, CLASS Education; Alejandro Camacho y Laura González, MC LINK Travel; Rosy Ceceña, Agora; Gerardo Muñoz; Dimi's Adventure; Renan Herrera y José Luis Del Valle de Estudiantes Embajadores; César Conde, Dribaly; Mitzi López, Edex Education Group; Han Steen, Universo Educativo; Perla Payán, Upper; Lillian García, Nacel; Luz de María León, TK Tours; Antonio Mendoza, Mundo Joven; Benigno Alfaro, Gled; Alex Tamayo, VETE; Teresa Fernández, Study World; Estefania López, Study Fuera; Michelle Silva, Kings Education; Ivonne San Vicente, EC English; Esmeralda Velázquez, ILSC; Maru Fernández, Atlas Language School, Juan Carlos Hernández, ILAC; Jimmy Battaglia, Panda Portal; Debbie Ulloa, Team up for Education; Gerardo Carranza, SideKick; María del Pilar Bonilla, Nexpay; Martha Velasco, Edupass; Alexandra Guerrero, Laudex; Rosalba Herrera, Assist Card; Eduardo González, Edvisor, Paola Martínez, Fundación Beca; Silvana García, Campus France; Martha Sánchez, US Commercial Service; Edgar Sánchez, Austrade.

Aprobación del orden del día y toma de quorum.

Próximas juntas:

- ▶ Noviembre 26 del 2020: junta mensual
- ▶ Enero, 28 del 2021: junta mensual
- ▶ Febrero, 25 del 2021: junta mensual
- ▶ Marzo,31 a Abril,2 del 2021: Asamblea General en Oaxaca
- ▶ Abril, 29 del 2021: junta mensual
- ▶ Mayo, 27 del 2021: junta mensual
- ▶ Junio, 24 del 2021: junta mensual

Asuntos a tratar por Presidencia:

William inició comentando: La última junta del año va a ser al final de noviembre y todavía falta organiza algo para el mes de diciembre, se hará un evento virtual por la situación que estamos viviendo, ya se han enviado las invitaciones a las juntas mensuales y esperamos reunirnos el proximo abril en Oaxaca.

Quiero dedicar este día específicamente a la presentación de los planes de trabajo de cada Comité, con los cuales tuvimos una junta hace tres semanas.

Ya firmamos con WTTC, a través de GMA, un acuerdo para tener el Sello Safe Travels, hay un protocolo que leer y un convenio que los miembros tienen que firmar para poder usarlo.

Queremos hacer una colaboración entre AMTE y Edvisor para traer a más instituciones de Higher Education y necesitamos votarla en esta junta para empezar la estrategia. Lo que haríamos es dar un 25% de descuento a todas las instituciones que se suman a AMTE y Edvisor por el primer año. Edvisor hará la gestión de la campaña, pero las agencias AMTE apoyaron en la difusión de esta misma en enero, febrero y marzo del 2021. Eso va de la mano con lo que queremos hacer el año próximo es decir sumar a más miembros.

Resultado de la votación:

- 83% a favor
- 7% en contra
- 10% abstención

Se creó un chat comercial que es totalmente opcional, es para las escuelas y para los proveedores, se creó como un grupo informal para hacer negocio. En el chat de AMTE, solo se habla de las cosas de la industria.

Tendremos un webinar con la Cámara de Comercio de Canadá en México sobre el tema: Turismo educativo ante la nueva normalidad con énfasis en Canadá y si tienen otras ideas, no duden en compartirlas con Pauline.

Asuntos a tratar por Secretaría

Contamos con dos nuevos miembros: Atlas Language School (Escuela) y Fundación Beca (Miembro Honorario).

Maru Fernández de Atlas Language School comentó: Represento a Atlas Language School, la mejor escuela de inglés de Europa. Estamos ubicados en Dublín y Malta, tenemos programas de inglés en estas dos ciudades, programas de high school en Dublin y summer camps en Irlanda y Reino Unido, estamos muy emocionados de trabajar con ustedes.

Paola Martínez de Fundación Beca comentó: Somos una fundación privada, creada en 2005 por un grupo de empresarios, nos dedicamos a dar becas y otros apoyos económicos a jóvenes de México y Latino América, son becas a fondo perdido. Damos becas para estudios de nivel superior, licenciaturas, maestrías, doctorados, postgrados, diplomados y bootcamps, donde las becas comprenden un % de la colegiatura, los gastos médicos y un apoyo para el boleto de avión. Aplican para las universidades y programas con las que tenemos convenio que podrán encontrar en nuestra página web, nuestro proceso es al 100% en línea y completamente gratuito para los que quieren aplicar y nuestra convocatoria está siempre abierta.

Lionel comentó: Estamos platicando también con otras instituciones que son Air Canadá, Estudia Más, BRONT College, VGC y Contacto Global.

INTO University Partnership tuvo que salirse de AMTE por falta de recursos debido a un proceso de reestructuración.

Finalmente, recuerdo a Edupass, Emigra a Canada, Mundo Joven, Dimi's Adventure, ILAC, SideKick y Universo Educativo de mandar la hoja de registro con los dos representantes de su empresa a Pauline, lo antes posible.

Asuntos a tratar por Tesorería

Manuel comentó: Cada día, nuestro sistema contable está mucho más completo, ya lo estamos usando para crear un base de prospectos y mandar presupuestos a los futuros miembros.

Respecto a la contratación de Pauline, si uno de ustedes tiene la oportunidad de acercarse de nosotros para poder apoyar a Pauline en tema de su contratación, como se habló en la AG, David se ofreció para contratar a Pauline pero todavía no se concretizó, recordemos que actualmente está contratada a través de un outsourcing lo que representa mucho gastos.

Las reglas de pago y fechas límites de pago están en la página web AMTE, en la sección información para miembros.

- Afiliados: 5
- Asociados: 3
- Socios: 16
- Proveedores: 7
- Escuelas: 8
- Miembros Honorarios: 14

Reporte actualizado:

	
	29-10-20
ASOCIACIÓN MEXICANA DE TURISMO EDUCATIVO, A.C.	
RESUMEN TESORERÍA	
ADEUDOS MEMBRESÍAS	\$14,470.50
OTROS ADEUDOS	\$13,575.50
ADEUDOS TOTALES	\$28,046.00
SALDO EN LA CUENTA AL DÍA 29 OCTUBRE 2020	\$110,505.76
INGRESOS NO IDENTIFICADOS	\$19,090.00

El despacho contable que lleva toda la parte nos mandó un documento que nos da una constancia de nuestro cumplimiento de obligaciones fiscales y AMTE está en la actualidad ante hacienda, en positivo.

Benigno preguntó: ¿Para los miembros que no hicieron el pago de la membresía a tiempo, cual es el deadline y como se va a proceder?

Manuel respondió: El único que tiene adeudo con la asociación es Tripp Stories y estamos en un proceso con él para ver que sucede.

Asuntos a tratar por embajadas

Edgar Sánchez comentó: Respondiendo al último correo que mandé para ver si las embajadas tenían asuntos a tratar, Laura Garza de la embajada de Canadá me compartió información bastante útil respecto a la apertura de las fronteras, las visas, etc., le sugerí compartirla por correo con todos los miembros AMTE porque les puede servir a todos y para que fluya la información lo más ágil posible.

Respecto a la participación de las embajadas y los organismos que están en AMTE, hace ya varios años en cada junta pedíamos la participación de los miembros honorarios, algo que pudieran compartirnos sobre la educación, cifras de estudiantes, etc., creo que siempre hay algo que compartir, que puede ser útil, interesante y relevante, me gustaría revivir esta vieja práctica para involucrarles más, cada trimestre.

Respecto a la inclusión de otras embajadas, ya estoy en contacto con personas de la embajada de Nueva Zelanda, es una embajada muy pequeña y es un diplomático que lleva el tema de la educación. Puede ser un poco difícil estar en AMTE de manera muy activa, pero lo intentamos. Sería muy útil si Willy me pudiera compartir una carta muy bonita invitando a las representaciones diplomáticas a ser parte de la asociación.

Plan de trabajo del Comité de Comunicación

Debbie Ulloa comentó: Les presentamos nuestro plan Back to Back que es un plan de marketing para escuelas y agencias que tenga una especie de membresía que podríamos manejar como oro, plata y bronce de acuerdo a las posibilidades económicas de cada miembro. Queremos mejorar la comunicación interna de AMTE e ir más allá de un chat donde es difícil compartir todo lo que hacemos. Queremos también que cada miembro tenga una firma incluyendo el logo AMTE redireccionado a la página AMTE. Es nuestra intención tener un correo que sea institucional, la idea de este plan de comunicación es que todos nos podamos respaldar.

Ya estamos creciendo mucho, pero nos hemos dado a conocer, aun así mucha gente no sabe quiénes somos, el objetivo que tenemos es que la gente nos conozca, incluyendo los papás de los estudiantes y que prefieran que sus hijos viajen con una agencia o escuela AMTE porque la asociación les da un respaldo, esto no se logra de un día para el otro, pero dar a conocer AMTE, como la única opción segura para viajar es la intención, queremos reactivar a las agencias e instituciones con una situación ganar-ganar.

Sabemos que AMTE no cuenta con un presupuesto muy alto, entre más miembros entran en AMTE, más presupuesto tendremos, pero ahorita no es así. Podemos jugar con el presupuesto que tenemos en AMTE pero pensamos que los miembros podrían aportar un monto para que se pueda hacer un presupuesto solo para redes sociales. Durante 15 días, promoveremos solamente a una escuela, que habrá pagado una cuota de \$5,000 pesos, además se convocará a todas las agencias que quieran participar podrá hacerlo, pagando una cuota de \$2,000 pesos. Habrá que crear un landing page para ponerlo en el aire, esos leads que se van a generar, vamos a distribuirlos entre todos de manera proporcional a la participación financiera de cada agencia.

Las metas de esta propuesta son: Promover a AMTE, dar un valor agregado a nuestras instituciones y vender la asociación, también con la finalidad que otras escuelas vean que AMTE está creciendo y funcionando y que empiecen a sumarse a AMTE.

La intención es ver la forma en la que todos podemos aportar a las redes sociales de AMTE como institución y tener un post/ un video regularmente, con lo que está sucediendo en el mercado, siguiendo un calendario.

Otra propuesta: poder tener un área en la página web de AMTE, donde cada uno puede dar a conocer sus servicios, programas y destinos. Pauline si nos puedes ayudar a crear un correo comunicación@amtemexico.org para poder recibir las ideas de los miembros. Queremos difundir el siguiente mensaje: Si no estás dentro de AMTE, no eres una agencia/escuela/proveedor de la industria del turismo educativo seguro.

Rosalba comentó: Buscamos también la manera para que todos los miembros suban en su página web el logo de AMTE. Cuando Debbie habla de una sección en la página web de AMTE donde cada uno de nosotros puede enterarse de lo que hacen los demás, funcionaría como un intranet, estábamos buscando la manera también de ver de que forma podían participar de manera voluntaria los miembros del manejo de las redes sociales, personas más especializadas en esta área que pudiera manejar toda la parte de los videos, posts en redes.

Debbie comentó: Si alguien que tiene conocimientos en diseño gráfico puede ponerse en contacto con nuestro Comité, nos ayudaría mucho para hacer la landing page. Creemos que podemos hacer mucho sin lastimar el bolsillo de AMTE y de los miembros.

Plan de trabajo del Comité de Learning

Jimmy Battaglia comentó: Las finalidades de este Comité son:

1) Crear awareness y eso va muy relacionado con lo que mencionó el Comité de Comunicación. Si voy con una empresa de los miembros AMTE, cuantos de sus empleados saben que es AMTE, no muchos, la idea es que sepan que es AMTE, porque están en AMTE.

2) Profesionalización: ayudarlos en temas de softskills o en temas que les beneficia a todos : promover un destino, aprender sobre nuevos tipos de programas, ventas, etc.

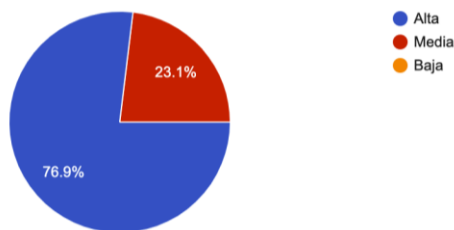
3) Alianzas estratégicas. Hay muchos jugadores que quieren crear contenido.

Se hizo una pequeña encuesta para ayudarnos a destacar los temas importantes y las prioridades para los miembros, a través de Panda Portal, cada quien podrá tomar los entrenamientos y ustedes como dueños de empresa podrán ver quien los toma o no. AMTE podrá también hacer un monitoreo de los entrenamientos que se toman, la idea no es que todos los entrenamientos sean mandatorios, por lo menos los de AWARENESS.

Resultados de la encuesta:

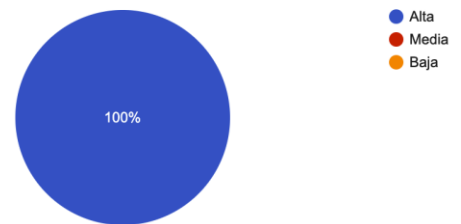
Marca según la prioridad en tu agencia: Yo soy AMTE

13 responses



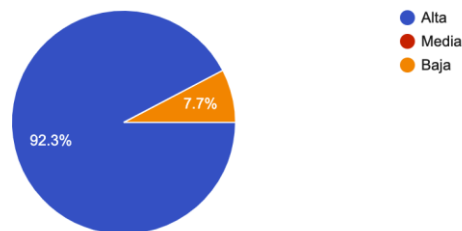
Marca según la prioridad en tu agencia: Servicio al cliente

13 responses



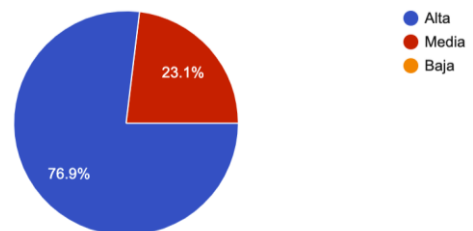
Marca según la prioridad de tu agencia: Técnicas de negociación

13 responses



Marca según la prioridad de tu agencia: Visa e inmigración para Mexicanos

13 responses



Buscaremos las personas e instituciones que tienen la autoridad para crear este contenido y entrenamientos.

Plan de acción

QUE :

- Producción de contenidos según prioridades (encuesta) y facilidad que da la Plataforma Panda Portal
- Capacitación en el uso de la herramienta de entrenamiento, las agencias tienen que saber como usar la plataforma y los dueños tienen que saber como monitorearla.
- Reglas y consenso de contenidos obligatorios y opcionales (AMTE tienen que decidirlo)

COMO:

- Coaching 1 a 1 en la creación de contenidos con los voluntarios (personas que van a generar el contenido)
- Reunión con miembros para entrenamiento en el uso de la plataforma. Coordinaremos fechas con Pauline.

CUANDO

- Capacitación en uso de la plataforma Martes 3 de Noviembre (TENTATIVO)
- 1er contenido exclusivo listo antes de finalizar el año.
- Meta de al menos 6 entrenamientos durante el 2021

Las personas que se propusieron para hablar de temas por los cuales tienen autoridad:

INTO – Stephanie Torres, KINGS - Jose Antonio Flores, GUS – Bernardo Riveros, IALC / CES – Robin Adams Education in Ireland - Barry O'Driscoll, Shorelight - Paola Balfe, Brookes Education - Martin Staffolani Edvisor - Gregorio Nieto, France Langue - David Sampere, UPPER – Perla Payan, Luz de Maria Leon – TK Tours, Study Fuera – Estefania Lopez, Mundo Joven – Antonio Mendoza, Information Planet – Juan Camilo Serrano, yo me uno a estas personas para la creación de contenido.

Plan de trabajo del Comité de Integración

Gerardo Carranza comentó: Somos creyentes que, para el funcionamiento de una asociación, es fundamental tener una buena relación entre los miembros, creo que AMTE pudo sobrevivir y pasar ciertas etapas en la historia de la asociación gracias a la muy buena sinergia entre los miembros, ahora somos mucho más miembros, de diferentes categorías y vamos a seguir creciendo pues va a ser cada vez más importante que nos conozcamos, saber que hacemos. Somos peers y somos en el mismo barco. La confianza entre todos va a facilitar la generación de alianzas y el aprendizaje en conjunto. Independientemente de la plataforma de Learning, aprendemos mucho uno de los otros, cuando interactuamos, podemos intercambiar opiniones sobre temas fiscales, de recursos humanos de manera muy informal. Los feedbacks, retroalimentación son muy útiles.

Calendario: Primer semestre de integración

- Diciembre 2020 - Posada AMTE/Evento Navideño
 - Lo platicaremos con la mesa directiva pero probablemente haremos un evento virtual.
- Enero 2021 – Get to know more about the members. Conociendo más a la gente de AMTE. (Virtual)
 - Compartir algún hecho de nuestra persona que no lo sabe todo el mundo, con un moderador.
- Febrero 2021 – Fuckup Night (Virtual).
 - Promover la cultura del fracaso, compartir anécdotas, errores, etc.
- Marzo 2021 – Noche con animador (Virtual).
 - Concurso, algunos premios

- Abril 2021 – Actividad de Integración en la Asamblea anual.
- Mayo 2021 – Primera actividad presencial. Por definir, AMTE Fest Mazatlán..?
- Junio 2021 – Día de la familia

El hecho que la mayoría de los eventos sean virtuales va a ser favorable para los que están lejanos de la CDMX, va a ayudar la integración de todos.

Este plan es una propuesta, es flexible y somos abiertos a todas las ideas.

Plan de trabajo de Alianzas estratégicas

Bruno Perron comentó: La idea del Comité es estandarizar las condiciones que encontramos con diferentes proveedores (Bancos, aerolíneas...), escuelas y mejorar estas condiciones a través de la fuerza de la asociación. Llegar con un banco y pedir, como AMTE, una línea de crédito o cierto servicio tiene más peso y podemos tener mayores resultados así. Se hizo una primera llamada con Air Canadá, se levantó un interés y Pauline obtuvo la confirmación que iban a sumarse. La idea es generar el interés, promover los beneficios y poner las instituciones en contacto con Pauline para cerrar la venta.

Hemos dividido un poco el trabajo entre los 4 miembros que éramos, yo me encargó de hablar con Colleges y Universidades para ver como podemos hacer que el reclutamiento de alumnos post secundaria sea más factible para nosotros, un modelo de negocio factible. Hoy en día, sabemos que no se puede reducir las comisiones por N razones que tienen ellos y eso dificulta el trabajo y el flujo para las agencias, empecé a hablar uno a uno con algunas escuelas y tengo algunos avances, se va a mandar una carta más general a otras escuelas, varias de ellas podrán volverse miembros de AMTE.

Quisiera tener una plática con el Consejo para no duplicar esfuerzos en asuntos de reclutamiento de nuevos miembros. Hablé también con Rosy para no duplicar el trabajo con su Comité de Membresías. ¿Hasta que punto queremos reclutar más miembros siendo de la misma categoría? Han va a hacer algo parecido para escuelas de idiomas, highschoools y campamentos, unificar las condiciones y mejorar la comunicación entre las escuelas, establecer ciertos códigos y maneras de trabajar para el beneficio de nuestras agencias y para la industria en general.

Alejandro y Han, en conjunto van a hablar a líneas aéreas, ya que son socios necesarios y deberían de estar interesados en hablar con nosotros. Perla Payán se encargará de los bancos, ya se hizo trabajo en cada una de estas áreas y reportaremos al Consejo Directivo cada vez que tengamos noticias y a ustedes en las juntas mensuales.

Plan de trabajo del Comité de Membresías

Rosy comentó: Se creó este Comité para aumentar el número de miembros AMTE en sus diferentes categorías y que logremos la consolidación de la asociación como la voz autorizada de la industria del turismo educativo para que, en conjunto, obtengamos beneficios mayores. Lograr que todo aquel participante en la industria del turismo educativo que posea las cualidades y perfil de afiliación se integre a AMTE para de esta manera consolidar la asociación como el único ente del giro y así, lograr el consenso necesario para emprender actividades en conjunto que concluyan en mayores beneficios que los que se obtienen de manera individual.

En 2019, se unieron 19 nuevos miembros lo cual representa el 95% de aumento y lo cual es duro alcanzar para este año porque hay que tomar en cuenta que la afiliación era gratuita.

La estrategia que les voy a presentar más adelante incluye la retención de los miembros que se afiliaron este año y que todavía no han pagado ninguna cuota.

Propuesta:

Tipo	No de Miembros Actualmente	No de miembros nuevos 2021	% Crecimiento
Agencias	24	6	25%
Escuelas	7	4	57%
Proveedores	8	3	38%
GLOBAL	39	13	33%

13 miembros más en 2021

Esta propuesta puede parecer moderada, pero hay que tomar en cuenta que estamos atravesando una crisis, las escuelas y agencias sienten cierta incertidumbre y no saben cuando puedan restablecerse pues es difícil tomar decisiones.

Esquema General:

1. Retención de Miembros 2019 (sin cuota).
 - 1.1. Llamadas a nuevos afiliados pactar pago.
 - 1.2. Detección de adversidades de pago.
 - 1.2.1. Elaboración y propuesta plan de pagos para que la cuestión económica no sea el factor para el cual se tienen que ir. Trataremos de ser un poco flexible, lo que más se pueda.
2. Detectar Prospectos.
 - 2.1. Cuestionario a miembros para que recomienden a personajes o instituciones que deben afiliarse por su relevancia en la industria y su buen comportamiento.
3. Construcción de mensaje vendedor para atraer nuevos miembros. El Comité de Comunicación y el de Alianzas estratégicas ya está trabajando en esto, AMTE no capta las necesidades de las agencias chiquitas.
 - 3.1. Detectar motivos de afiliación.
 - 3.1.1. Cuestionario a miembros ¿motivos principales de afiliación?
 - 3.1.2. Encuesta a no miembros ¿Qué me gustaría obtener de AMTE? ¿Por qué no soy miembro?
 - 3.1.3. Elaboración de mensaje.
 - 3.1.3.1. Diseño.
 - 3.1.3.2. Distribuir.
 - 3.2. Construir o añadir al sitio web los motivos detectados.
4. Difundir el valor AMTE (crear necesidad de pertenecer a los diferentes actores de la industria del turismo educativo en México). Darle difusión a lo que es AMTE es sumamente importante porque en lugar de ir a buscar instituciones, ellas podrían contactarnos directamente.
 - 4.1. Construcción de sección para clientes potenciales.
 - 4.2. Difusión a través de los miembros actuales.

5. Reclutamiento:

- 5.1. Presentación AMTE masiva o individual.
- 5.2. Invitación a reuniones o eventos laborales o sociales a prospectos (de la mano con el Comité de Integración)
- 5.3. Cita Zoom de seguimiento.
- 5.4. Envío de afiliación.

Después, se hará un diagrama de Gantt.

Willy agregó: El Consejo tendrá juntas con cada Comité la semana próxima. Me siento super contento de todo el esfuerzo e involucramiento de tantas personas. Va a ser un año grandísimo con mucha consolidación de la asociación y muchos proyectos.

Manuel comentó: Agradecer a Lionel por su primera reunión como Secretario General. A sus órdenes. Encantando de ver tantas iniciativas.

Luz agregó: A quien hacemos llegar información o ideas acerca de los comités.

Willy: Si hay algo muy específico puedes ponerte en contacto directamente con las cabezas de los comités o sino con Pauline que centraliza y coordina todo.