

**SESSION 2018**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR**

**ASSISTANT DE MANAGER**

**U21- EXPRESSION ET CULTURE EN**  
**LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES**

**ESPAGNOL LVA**

**Durée : 2 heures**

**Coefficient : 1**

*L'utilisation du dictionnaire unilingue est autorisée.*

*L'usage de la calculatrice est interdit*

<b>BTS ASSISTANT DE MANAGER</b>		<b>SESSION 2018</b>
<b>U21 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVA</b>	<b>Code : ALLVEA</b>	<b>Page: 1/4</b>

## Viajes con destino desconocido

*Waynabox es una agencia catalana en la que el turista sólo elige la fecha.*

- Un fin de semana, con vuelo y hotel incluido, a un destino de Europa que el usuario conocerá tan solo dos días antes de que su avión despegue. Y todo por unos 150 euros. Esto es lo que ofrece Waynabox, la empresa fundada por Pau Sendra, Ferran Blanché y Daniel Jiménez, tres ingenieros, a mediados de 2014. “Es una nueva manera de viajar a un destino sorpresa, haciendo el viaje más económico, divertido y memorable”, dice Sendra. La idea comenzó a fraguarse<sup>1</sup> cuando los socios eran aún estudiantes y viajaban por Europa en Interrail, la popular y económica forma de moverse entre jóvenes, mochileros y universitarios. “Vimos que Interrail era divertido, pero que se perdía mucho tiempo en los traslados en tren, así que pensamos: “¿Por qué no hacer esto mismo con los aviones?”. Y decidimos probar”.
- 10 “Quisimos montar una empresa con un producto que a nosotros nos gustase”. Por esta razón, el perfil del cliente de Waynabox es, en general, “gente joven, entre 18 y 35 años. “Siempre hemos estado organizando eventos de todo tipo... Y con esta experiencia y con los contactos que ya habíamos hecho por trabajar para esos eventos con diferentes compañías aéreas, vimos que el proyecto era posible”, dice Sendra.
- 15 Como la mayoría de estos emprendimientos, los primeros pasos se dieron con los ahorros de sus fundadores. “Apenas contábamos con recursos que nos alcanzaron para hacer algo de marketing... y poco más”. Así fue hasta que los tres emprendedores consiguieron el Premio Lanzadera 2014, impulsado por Juan Roig, el dueño de Mercadona. “Nos dieron asesoramiento, planificación estratégica, contactos, un modelo de gestión que funcionaba y la financiación
- 20 necesaria para cumplir nuestra misión”. A raíz del premio, Waynabox consiguió completar su primera ronda de financiación por 250.000 euros. “La plataforma funciona de una forma sencilla”, explica Sendra, “el cliente sólo tiene que seleccionar el fin de semana que desea viajar y confiar en los profesionales. Como el lugar de aterrizaje es sorpresa, la página permite ver los más de 20 posibles destinos y, si hay alguno al que no se quiere viajar, el contratante puede
- 25 tacharlo<sup>2</sup> del mapa (el primero es gratuito, en el caso de querer eliminar más tiene un coste de cinco euros cada uno)”. A partir de aquí, “el viajero recibirá los billetes y se desvelará el destino al que volará 48 horas antes de partir”. El precio no incluye las tasas turísticas (entre uno y cinco euros), si las hay, ni el desayuno ni las demás comidas.

<b>BTS ASSISTANT DE MANAGER</b>		<b>SESSION 2018</b>
<b>U21 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVA</b>	<b>Code : ALLVEA</b>	<b>Page: 2/4</b>

Que el viaje sea sorpresa no implica que sea desagradable, por ejemplo, en lo referente al  
30 hospedaje. “Todos los hoteles con los que trabajamos cuentan, con al menos, una puntuación  
de 3,5 sobre 5, todos ellos situados cerca del centro de la ciudad o bien conectados”, dicen en  
la firma.

“Con la ayuda de nuestros clientes, hemos ido mejorando el producto. Estamos en contacto  
permanente con ellos para saber qué les ha gustado y qué no, hacia dónde tenemos que  
35 tirar<sup>3</sup>..., qué hoteles funcionan y cuáles no. Todas las decisiones que tomamos están basadas  
en la interacción con los clientes. Al contratar le preguntamos al cliente cómo nos ha conocido,  
por qué nos compra y qué le ha parecido el proceso de adquisición. Cuando vuelve le  
preguntamos sobre la calidad del viaje para así ir adaptando el producto a lo que quiere el  
cliente”. Más de 8.000 viajeros han utilizado la plataforma en el último año y la empresa ha  
40 facturado más de 1.400.000 euros.

**Pepe Varela**, *El país*, 20 de Marzo de 2016

<sup>1</sup> Fraguarse: *se forger*

<sup>2</sup> Tachar: *effacer, rayer*

<sup>3</sup> Hacia dónde tenemos que tirar: *jusqu'où nous pouvons aller*

<b>BTS ASSISTANT DE MANAGER</b>		<b>SESSION 2018</b>
<b>U21 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVA</b>	<b>Code : ALLVEA</b>	<b>Page: 3/4</b>

## TRAVAIL A FAIRE PAR LE CANDIDAT

### I - COMPREHENSION ECRITE

(10 points)

#### Compte-rendu en français

Vous présenterez l'entreprise Waynabox, sa création, son évolution et ses points forts.  
(180 mots + ou – 10%)

### II - EXPRESSION ECRITE

(10 points)

#### Courrier en langue espagnole

Vous êtes assistant(e) de manager dans l'entreprise Waynabox, C/Conde de Luque 53, 08001 Barcelona, Tel 911 425 231, [www.waynabox.es](http://www.waynabox.es)

Vous êtes chargé(e) par votre manager, Víctor García Girón, de rédiger une lettre circulaire en son nom, aux hôtels de la ville de Séville afin de leur proposer un partenariat avec votre entreprise.

#### Dans votre courrier :

- Vous présentez votre entreprise et son fonctionnement.
- Vous exposez les motifs de votre courrier.
- Vous indiquez que vous joignez une brochure de présentation dans laquelle vos destinataires trouveront de plus amples informations.
- Vous les invitez à se connecter sur le site de Waynabox, si le projet les intéresse, afin d'être rappelé et de convenir d'un rendez-vous.
- Vous utilisez les formules d'usage.

<b>BTS ASSISTANT DE MANAGER</b>		<b>SESSION 2018</b>
<b>U21 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVA</b>	<b>Code : ALLVEA</b>	<b>Page: 4/4</b>