			DEPARTAMENTO DE RISARALDA Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad GESTION DEL DESARROLLO ECONOMICO DESARROLLO EMPRESARIAL Y SECTORES ESTRATEGICOS **CONSTANCIA DE ASESORÍA Y ASISTENCIA TÉCNICA**	
Versión: 2			Vigencia: 05-2014	
Día: 02	**Mes: 12**	**Año: 2024**	**Municipio: Santa Rosa de Cabal**	**Dependencia: Económico y Competitividad**

Objetivo (s):

Desarrollar productos turísticos diferenciados y competitivos: Brindar a los empresarios herramientas para la creación de productos turísticos que respondan a las necesidades del mercado B2B y B2C, con un enfoque en la diferenciación y la satisfacción del cliente.

Optimizar la comercialización y distribución de productos turísticos: Facilitar la comprensión de los canales de comercialización (B2B, B2C) y la importancia de utilizar distribuidores de viajes, plataformas en línea y estrategias digitales para ampliar el alcance del mercado.

Fortalecer las estrategias de marketing digital y ventas: Proporcionar a los empresarios conocimientos sobre posicionamiento SEO y SEM, marketing emocional y el uso de catálogos turísticos digitales, con el fin de aumentar la visibilidad y las ventas de sus productos turísticos.

Conclusión(es):

El desarrollo de productos turísticos exige investigación de mercado y diferenciación para crear ofertas únicas y competitivas. La utilización de canales B2B y B2C amplía el alcance comercial, facilitando la exposición internacional de los productos. Además, las herramientas digitales como SEO, SEM y catálogos turísticos virtuales son esenciales para aumentar la visibilidad, atraer clientes y optimizar las ventas en un mercado globalizado.

Compromisos:

Descripción	Responsable Cargo	Fecha de cumplimiento			Fecha de Verificación			SEGUIMIENTO A COMPROMISOS
		D	M	A	D	M	A	
Desarrollar productos turísticos únicos y de calidad: Identificar oportunidades de diferenciación, crear experiencias atractivas y garantizar la calidad constante de los servicios turísticos. Optimizar los canales de distribución y ventas: Ampliar el uso de plataformas B2B y B2C, colaborar con distribuidores de viajes y operadores turísticos, y establecer tarifas consistentes que faciliten la comercialización del producto.	Cesar Augusto Ángel Valencia	02	12	2024	02	12	2024	La capacitación se desarrollo tal como estaba programada, no se presentan hallazgos.

Implementar una estrategia de marketing digital sólida: Invertir en SEO, SEM y marketing emocional para posicionar el producto en línea, aumentar la visibilidad y atraer a nuevos clientes. Fortalecer la atención al cliente y la rapidez en las respuestas: Los empresarios deben garantizar la disponibilidad de atención eficiente (por correo, WhatsApp, videollamadas) y tiempos de respuesta rápidos para captar y retener clientes. Capacitarse en la gestión de plataformas de pago y reservas: Conocer y utilizar plataformas de pago, botones de reserva en línea y sistemas de pago seguro para facilitar la experiencia de compra de los clientes.								

César Augusto Angel Valencia

Firmado digitalmente por César Augusto Angel Valencia
Fecha: 2024.12.12 15:37:17 -05'00'

Nombre y firma funcionario (a) Departamento

Nombre y firma funcionario (a) asistido (a)