

PROYECTO PRODUCTIVO

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

Actividad No 3. ANÁLISIS DEL MERCADO

El análisis de mercado consiste en una recolección de datos sobre clientes, competidores, y el mercado en el que nos queremos desarrollar, en general, que servirá para su posterior estudio.

DESARROLLO DE ACTIVIDAD:

- 1. Teniendo en cuenta el enfoque del proyecto, identifique los productos o servicios que desea ofrecer y realice una breve descripción de cada uno de ellos.**

Producto 1. Tour Cultural y Artístico.



Visita por los sitios más representativos de la zona colonial de la ciudad en la parte artística, su historia y evolución, algunos personajes y termina en una actividad artística de 1:00 a 1:30 horas (según orientación del cliente), o taller donde el turista elabora de acuerdo a su gusto un recuerdo para llevar de su experiencia en la Ciudad.

Incluye:

Transporte (opcional)

Guía certificado por el Sena

Refrigerio típico

Taller a escoger entre pintura, marquetería, manualidades, pintura en madera (1 sola opción por grupo)

Tarjeta de Asistencia Medica

Duración total del recorrido de 3:30 a 4:00 horas.

No incluye:

Servicios no descritos en el programa

Producto 2 Tour de Naturaleza- Ascenso a Pico de Loro



Enfocado a rescatar los valores ancestrales, naturales y la protección del medio ambiente, integrando a la comunidad en la prestación del servicio, se realiza un ascenso al más reconocido de los miradores de Cali “Pico de Loro”, ubicado en la zona amortiguadora de los Farallones de Cali (zona rural de Cali), desde el Centro de Educación Ambiental El Topacio, desde los 1.700 msnm hasta los 2.860 msnm, en medio de una frondosa vegetación, gran variedad de aves endémicas y nacimientos de ríos.

Incluye:

Transporte (urbano o ejecutivo)
Guía baquiano avalado por Parques Nacionales
Hidratación y almuerzo típico
Tarjeta de Asistencia Medica
Duración total del recorrido de 8:00 a 9:00 horas.

No incluye:

Servicios no descritos en el programa

Producto 3: Tour de Haciendas Vallecaucanas y Milagroso de Buga



Visita a la Hacienda El Paraiso, icono del romanticismo nacional, para conocer la forma de vida, costumbres y tradiciones de las familias vallecaucanas del siglo XIX, también aprender de la evolución de la industria y procesamiento de la caña de azúcar, y continuar el recorrido en medio de plantaciones de uva y caña que conducen al municipio de Ginebra, donde disfrutarán un exquisito Sancocho de Gallina en fojon de leña (plato típico de la región). Después de un merecido descanso continuarán hasta Guadalajara de Buga para conocer la Iglesia del señor de los Milagros.

Incluye:

Transporte ejecutivo

Guía certificado por el Sena

Boleta de ingreso a los destinos

Almuerzo típico vallecaucano

Tarjeta de Asistencia Médica

Duración total del recorrido de 8:00 a 9:00 horas.

No incluye:

Servicios no descritos en el programa

2. Teniendo en cuenta el punto anterior, el aprendiz debe diseñar un portafolio de servicios. Para ello utilice la creatividad, de tal forma que sea atractivo para los clientes.

Respuesta: Portafolio de servicios



RUTAS VERDES TRAVEL

RUTAS VERDES TRAVEL

- **MISSION:** Somos una empresa dedicada a los servicios de turismo ofreciendo experiencias personalizadas en Cali y el Suroccidente Colombiano en destinos culturales y de naturaleza, para turistas nacionales y extranjeros en equidad con las comunidades anfitrionas, con servicios confiables y altos protocolos sanitarios.
- **VISION:** Para el 2024 ser reconocida en el Suroccidente Colombiano como una operadora de turismo innovador, sostenible, de excelente servicio y de alto aporte a la calidad de vida de las comunidades de la región, con procesos de mejoramiento ambiental

RUTAS VERDES TRAVEL

- **VALORES CORPORATIVOS:**
 - Seguridad: En la prestación del servicio por parte de aliados y proveedores.
 - Responsabilidad: De prestar el servicio contratado.
 - Cumplimiento: Ser fiel a nuestra promesa de servicio, cumplir con los horarios y programas contratados.
 - Transparencia: Total entre clientes, proveedores, servicios y la empresa.
 - Respeto: Hacia nuestros clientes, la naturaleza, el entorno y las comunidades anfitrionas.
 - Trabajo en Equipo: Crecimiento constante de la comunidad y la organización.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **TOUR CULTURAL Y ARTISTICO:** Visita por los sitios más representativos de la zona colonial de la ciudad en la parte artística, su historia y evolución, algunos personajes y termina en una actividad artística de 1:00 a 1:30 horas (según orientación del cliente), o taller donde el turista elabora de acuerdo a su gusto un recuerdo para llevar de su experiencia en la Ciudad.

- Incluye:
- Guía certificado por el Sena
- Refrigerio típico
- Taller a escoger entre pintura, marquería, manualidades, pintura en madera (1 sola opción).
- Duración: 4 horas
- Valor \$139.000 (desde 2 personas)



PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **TOUR DE NATURALEZA ASCENSO A PICO DE LORO:** Enfocado a rescatar los valores ancestrales, naturales y la protección del medio ambiente, integrando a la comunidad en la prestación del servicio, se realiza un ascenso al mas reconocido de los miradores de Cali "Pico de Loro", ubicado en la zona amortiguadora de los Farallones de Cali (zona rural de Cali), se inicia la caminata desde el Centro de Educación Ambiental El Topacio, sobre los 1.700 msnm y asciende hasta los 2.860 msnm, en medio de una frondosa vegetación, gran variedad de aves endémicas y nacimientos de ríos.

- Incluye:
- Transporte (opcional urbano o ejecutivo)
- Guía baquiano avalado por Parques Nacionales
- Hidratación y almuerzo típico
- Tarjeta de Asistencia Medica
- Duración total del recorrido de 8:00 a 9:00 horas.
- No incluye: Servicios no descritos en el programa
- Valor del programa: \$249.000 con transporte privado
- \$139.000 con transporte típico (urbano)



PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **TOUR DE HACIENDAS VALLECAUCANAS:** Visita a la Hacienda El Paraíso, ícono del romanticismo nacional, para conocer la forma de vida, costumbres y tradiciones de las familias vallecaucanas del siglo XIX, también aprender de la evolución de la industria y procesamiento de la caña de azúcar, y continuar el recorrido en medio de plantaciones de uva y caña que conducen al municipio de Ginebra, donde disfrutaran un exquisito Sancocho de Gallina en fogón de leña (plato típico de la región). Luego hasta el municipio de Guadalajara de Buga para conocerla Iglesia del señor de los Milagros.

- Incluye:
- Transporte
- Guía certificado por el Sena
- Almuerzo típico vallecaucano
- Tarjeta de Asistencia Medica
- Duración total del recorrido de 8:00 a 9:00 horas.
- No incluye: Servicios no descritos en el programa
- Valor del programa: \$289.000 por persona (mínimo 2 personas)



ALIADOS ESTRATEGICOS

ECOTURISMO LA MACARENA



DASAM TOUR



ALIADOS TRAVEL



COLASISTENCIA



IMPACTO SOCIAL Y COLABORADORES

- En la parte social es generar puestos de trabajo para los guías de turismo acreditados por el Sena, y las comunidades locales mediante el consumo de sus productos y servicios incluyéndolos en la Ruta Turística y en la prestación del servicio como guías baquianos. Al momento contamos con el servicio de 3 guías:
- Olga Lucero Barrios Senderista y Tecnóloga en guianza turística
- Ernesto Giraldo, guía baquiano e interprete ambiental de Pance.
- Richard Zambrano, instructor, paramédico y Tecnólogo en guianza turística



COMUNICACIONES

- Nuestros canales de comunicación con el cliente, para dar a conocer nuestros servicios e informar de todas las actividades y realizar posicionamiento de marca son:
- Facebook:
<https://www.facebook.com/RutasVerdesTravel>
- Instagram:
https://www.instagram.com/rutas_verdes_travel/





3. Identificar los clientes potenciales: Una vez realizado dicho estudio de mercado notaremos la existencia de 3 principales tipos de clientes potenciales, diferenciados por medio de sus posibles hábitos de compra. Estos hábitos incluyen:

Compras	Frecuencia	Volumen	Influencia	Estrategia
Viajeros extranjeros de habla hispana de 35 a 60 años de edad	De 1 a 3 programas por viaje	De 2 a 4 personas por cada salida	Alto	Redes Sociales y Aliados estratégicos
Empresas pymes y micro que se interesen por el bienestar de sus colaboradores	1 a 2 veces por año	Grupos desde 15 personas en adelante	Alto	Visitas comerciales, brochure de presentación
Grupos de adulto mayor conformados que realizan actividades deportivas, recreativas y turísticas	Esporádicas de 1 a 3 veces por año	Grupos desde 20 personas en adelante	Medio	Visitas comerciales, stand de servicios, redes sociales y portafolio de servicios

4. Análisis de la Competencia: El análisis de la competencia es el análisis de las capacidades, recursos, estrategias, ventajas competitivas, fortalezas, debilidades y demás características de los actuales y potenciales competidores de una empresa, que se realiza con el fin de poder, con base a dicho análisis, tomar decisiones o formular estrategias que permitan competir con ellos de la mejor manera posible.

Para realizar el análisis de la competencia debe tener en cuenta:



NOMBRE	TIPO DE EMPRESA	MUNICIPIO	FODA Fortalezas – Oportunidades – Debilidades - Amenazas	
RUTAS VERDES TRAVEL	Operador Turístico	Cali	<p>No cuenta con capital de inversión (ahorros-créditos)</p> <p>No tienen local comercial para atender clientes</p> <p>Tienen variedad de programas turísticos</p> <p>Tienen pocos equipos y herramientas tecnológicas</p> <p>No tiene equipo de trabajo administrativo</p> <p>Tiene personal operativo para guías de turismo</p> <p>Están gestionando alianzas estratégicas</p> <p>Tiene precios competitivos en sus servicios</p> <p>La presencia en redes sociales es regular</p> <p>No cuenta con vehículos propios para la operación</p> <p>Están muy afectados por la informalidad de prestadores</p> <p>Están inactivos por el covid-19</p>	
VALLEY ADVENTOURS	Operador Turístico	Cali	<p>Si cuentan con capital de inversión (ahorros-créditos)</p> <p>Tienen local comercial para atender clientes</p> <p>Tienen variedad de programas turísticos</p> <p>Tienen equipos y herramientas tecnológicas</p> <p>Tienen equipo de trabajo administrativo</p> <p>Cuenta con algunos guías de turismo certificados</p> <p>Tienen alianzas estratégicas con alojamientos y operadores</p> <p>Tienen precios altos en sus servicios</p> <p>Tienen buena presencia en redes sociales</p> <p>Cuentan con transporte propio para la operación con RNT</p> <p>Están afectados por la informalidad de prestadores</p> <p>Están inactivos por el covid-19</p>	
LA SUCURSAL DEL CIELO	Operador Turístico	Cali	<p>No cuentan con capital de inversión (ahorros-créditos)</p> <p>No tienen local comercial para atender clientes</p> <p>Tienen variedad de programas turísticos</p> <p>Tienen algunos equipos y herramientas tecnológicas</p> <p>No tienen equipo de trabajo administrativo</p> <p>Cuenta con pocos guías de turismo certificados</p> <p>Tienen algunas alianzas estratégicas con alojamientos y operadores</p> <p>Tienen precios promedio en sus servicios</p> <p>Tienen baja presencia en redes sociales</p> <p>No tienen transporte propio acreditado para la operación con RNT</p> <p>Están afectados por la informalidad de prestadores</p> <p>Están inactivos por el covid-19</p>	



VIAJANDO CON EL CHIGUI	Operador Turístico	Cali	<p>Pueden contar con algún capital de inversión (ahorros-créditos)</p> <p>No tienen local comercial para atender clientes</p> <p>Tienen variedad de programas turísticos</p> <p>Tienen pocos equipos y herramientas tecnológicas</p> <p>No tienen equipo de trabajo administrativo</p> <p>Cuenta con pocos guías de turismo certificados</p> <p>Tienen algunas alianzas estratégicas con agencias y empresas</p> <p>Tienen precios bajos en sus servicios</p> <p>Tienen aceptable presencia en redes sociales</p> <p>No tienen transporte propio para la operación con RNT</p> <p>Están afectados por la informalidad de prestadores</p> <p>Están inactivos por el covid-19</p>
------------------------------	-----------------------	------	---



Variables – Factores de Éxito	Peso	Valley Adventours		La sucursal del Cielo		Viajando con el Chigui	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Ponderación	Ponderación
1. Calidad de los productos	0.12	3	0.36	3	0.36	3	36
2. Precios	0.8	3	0.24	3	0.24	3	0.24
3. Experiencia	0.12	3	0.36	2	0.24	3	0.36
4. Gama de productos	0.12	4	0.48	3	0.36	3	0.36
5. Tecnología aplicada	0.8	4	0.32	2	0.16	2	0.16
6. Publicidad	0.6	3	0.18	2	0.12	3	0.18
7. Apalancamiento financiero	0.8	3	0.24	2	0.16	2	0.16
8. Personal Calificado	0.12	3	0.36	2	0.24	2	0.24
9. Aliados estrategicos	0.12	3	0.36	2	0.24	3	0.36
10. Servicio al Cliente	0.10	3	0.30	2	0.20	3	0.3
Total	1.00		3.20		2.32		2.72

- 5. Desarrolle el análisis DOFA de su proyecto.** Con el fin de tener una visión clara sobre su proyecto realice un cuadro donde identifique: Las variables internas de su proyecto (Debilidades y Fortalezas) y las variables externas (Oportunidades y Amenazas).



Fortalezas

- Ubicación en el centro histórico y cultural de la ciudad.
- Variedad de programas turísticos
- Productos innovadores
- Alta seguridad física en la prestación del servicio
- Atención y servicios personalizados
- Clara segmentación del mercado
- Personal Calificado para la operación turística
- Conocimiento técnico como guía de turismo

Debilidades

- Falta capital de trabajo
- Sin local para la oferta y prestación del servicio
- Poca presencia digital
- Falta experiencia en manejo de redes sociales
- Pocas herramientas y equipos tecnológicos
- Poca experiencia administrativa y operativa

Oportunidades

- Incremento de turistas internacionales en Colombia
- Tendencia de turismo de naturaleza, cultural y de aventura
- Posicionamiento del Valle del Cauca como destino turístico
- Informalidad de muchos prestadores turísticos de la región
- Pocos operadores legales en el mercado regional
- Apoyo del gobierno a emprendimientos innovadores
- Masificación de las redes sociales
- La oferta de servicios es muy similar entre los competidores
- Reapertura después del covid-19

Amenazas

- Un mercado muy competido por el precio
- Bajos costos por volumen de la competencia
- Mucha ilegalidad y bajos costos
- Mucha carga impositiva al sector
- Empresarios y entidades gubernamentales divididos

Nombre Aprendiz: John Jairo Moreno		ID: 16767705
Programa: Guianza Turística	Ficha No.: 1341716	Calificación: A
Líder programa: Luis Over Rubio		
Instructor emprendimiento: Lida Zamora		
Fecha: 16/07/2020		