
SENA

Título Del Trabajo

Dibujos

Nombre

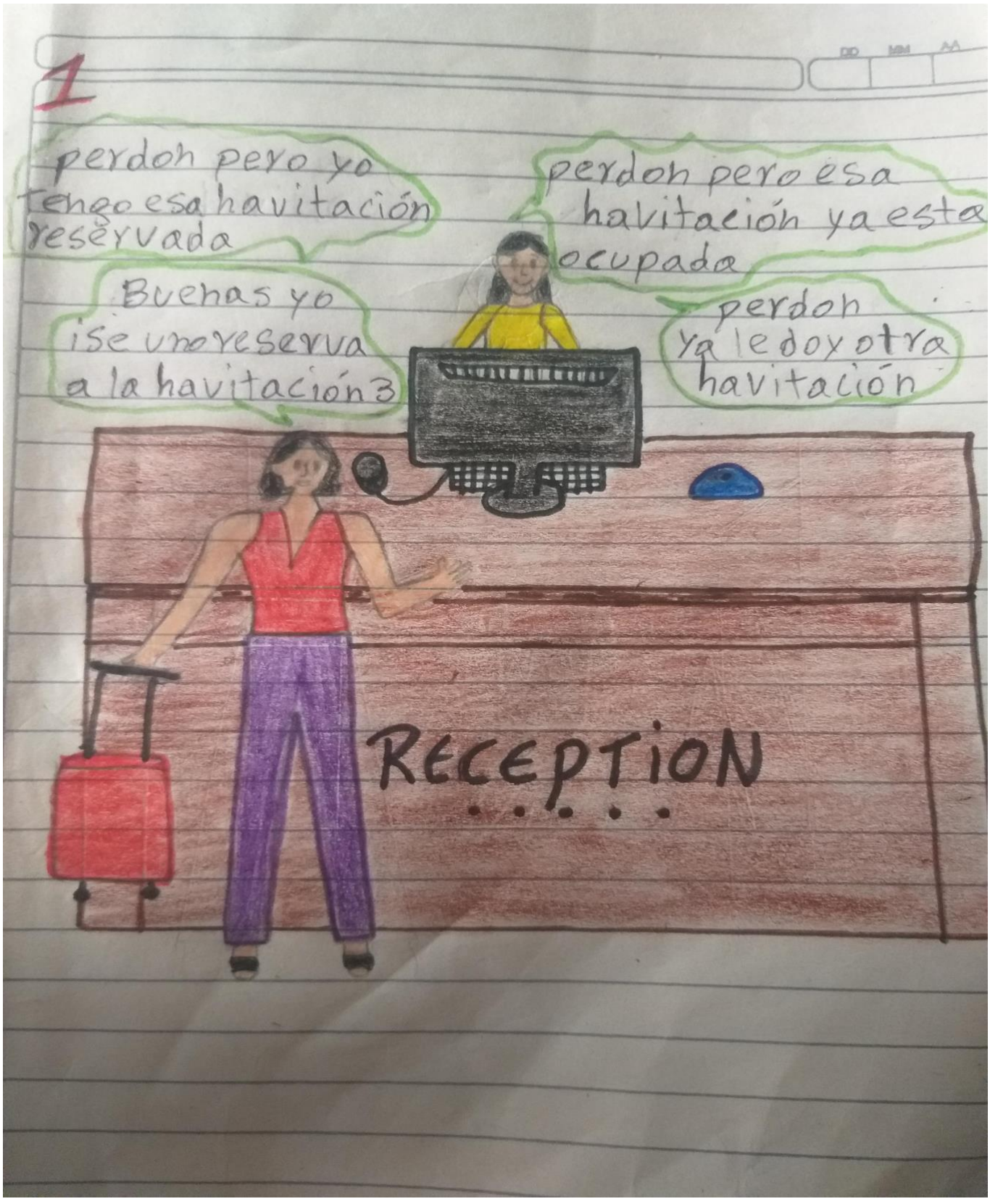
Luis David Morales Gonzales

Seño

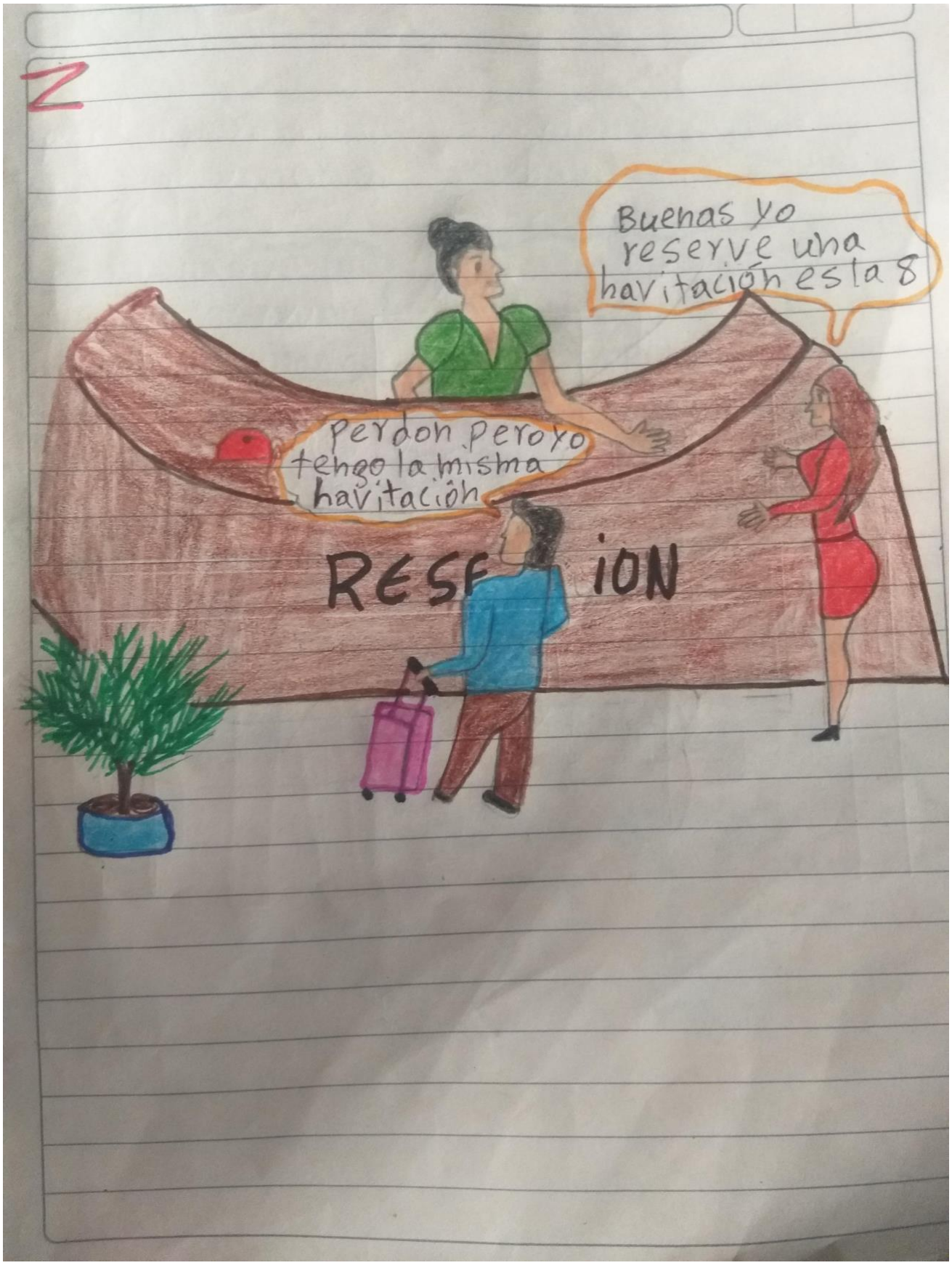
Nini Janeth Prada Tobo

Fecha

6/04/2021


1
perdon pero yo tengo esa havitación reservada
perdon pero esa havitación ya esta ocupada
Buenas yo ise una reserva a la havitación 3
perdon ya le doy otra havitación
RECEPTION

2

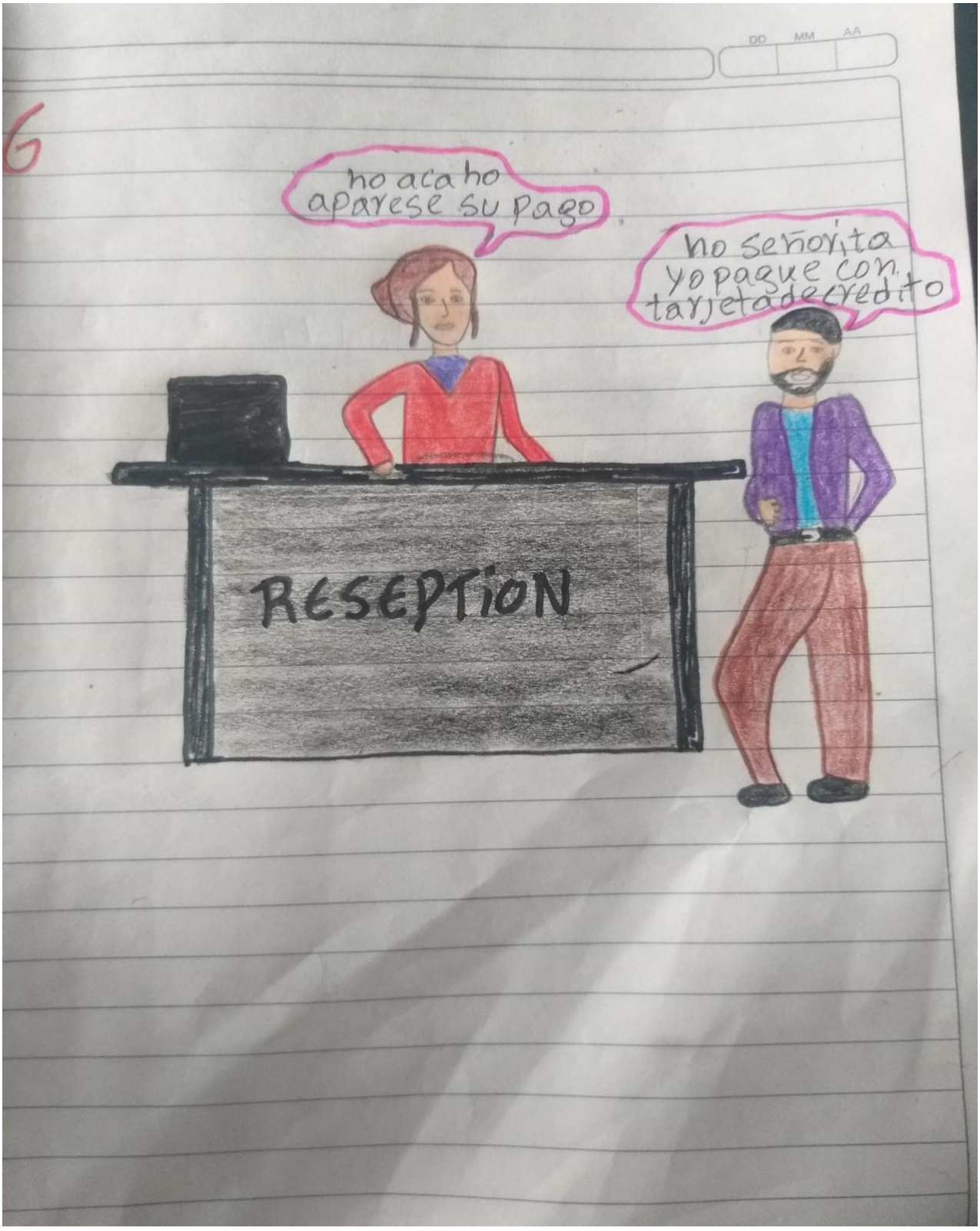

Buenas yo reserve una habitación esta 8
perdon pero yo tengo la misma habitación
RESF iON


3
perdon que me aserque pero me dieron una habitación sucia
sucia como asi si la recamarera las limpia
RESEPTION
perdon pero no arreglarla ya mismo lo hago

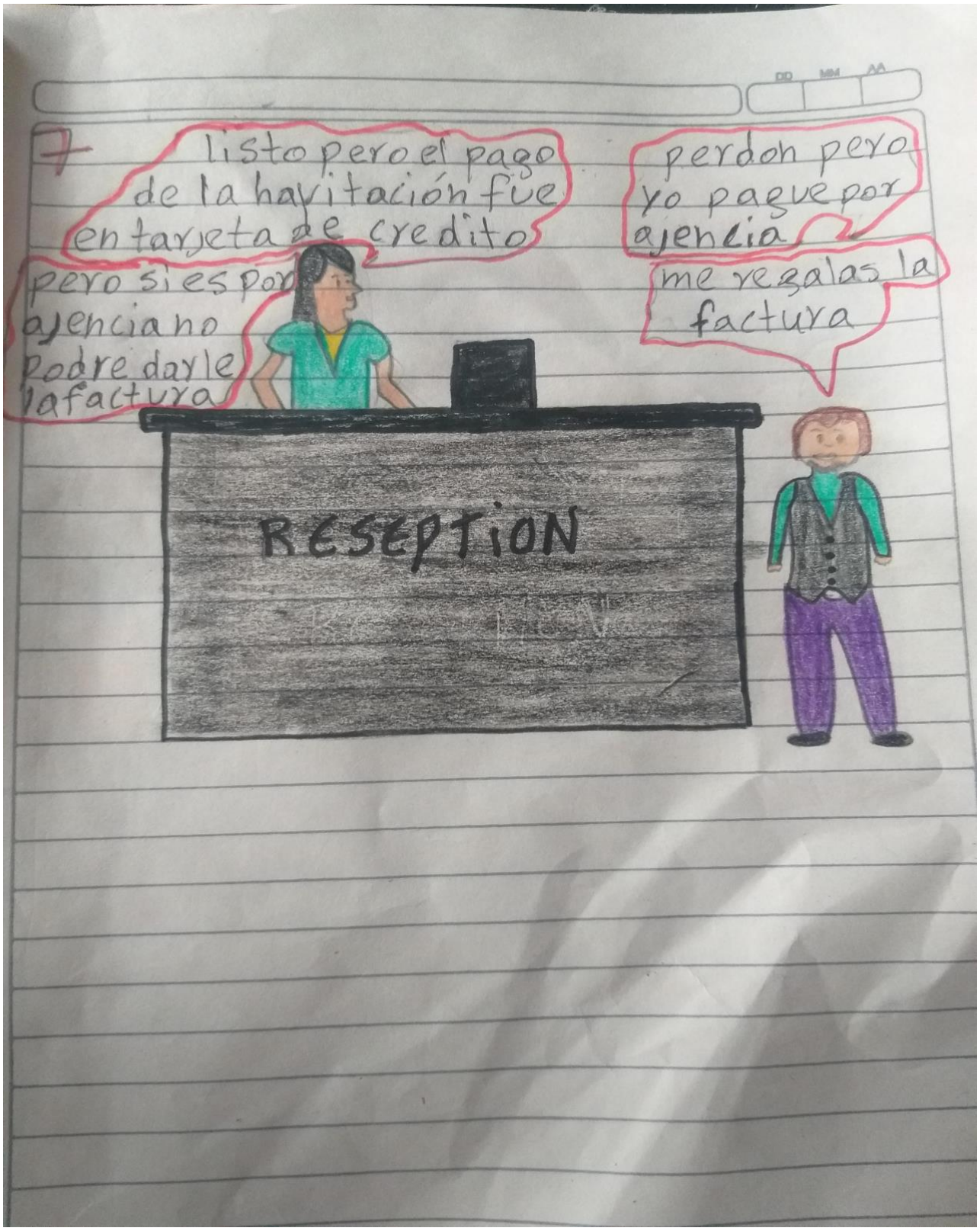

4
DD MM AA
perdon ya le estan haciendo mahtenimieto para ver que tiene
pronto todo estara listo
RESEPTiON
señor ya tenemos muchos dias sin luz
no tenemos para calentar el agua

5

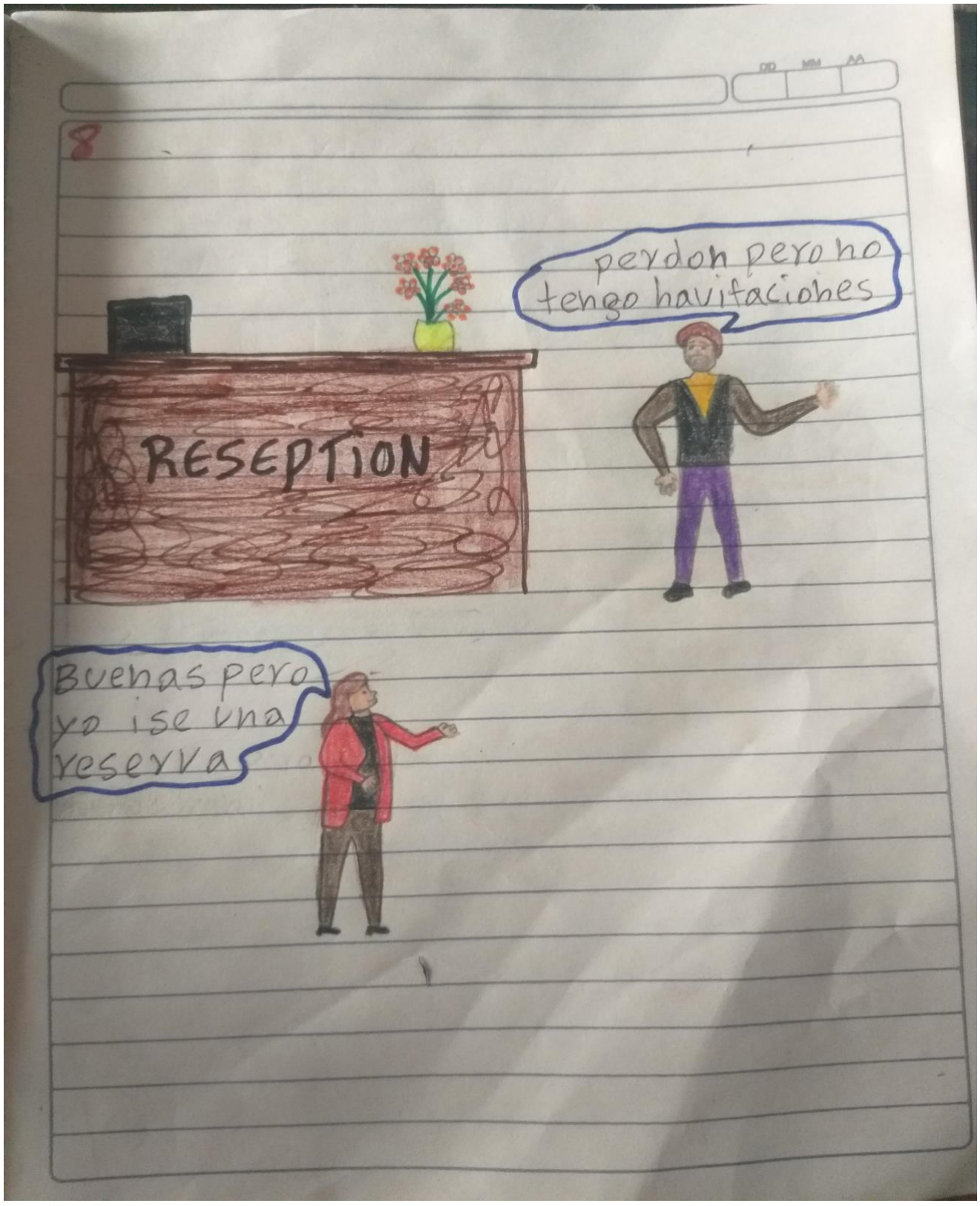



6
no acaho aparese su pago
no señorita yo pague con tarjeta de credito
RESEPTION

7


listo pero el pago de la habitación fue en tarjeta de credito
perdon pero yo pague por ajencia
pero si es por ajencia no podre darle la factura
me regalas la factura
RESEPTION

8


RESEPTION
perdon pero no tengo havitaciones
Buenas pero yo ise vna reservva

DD MM AA

9

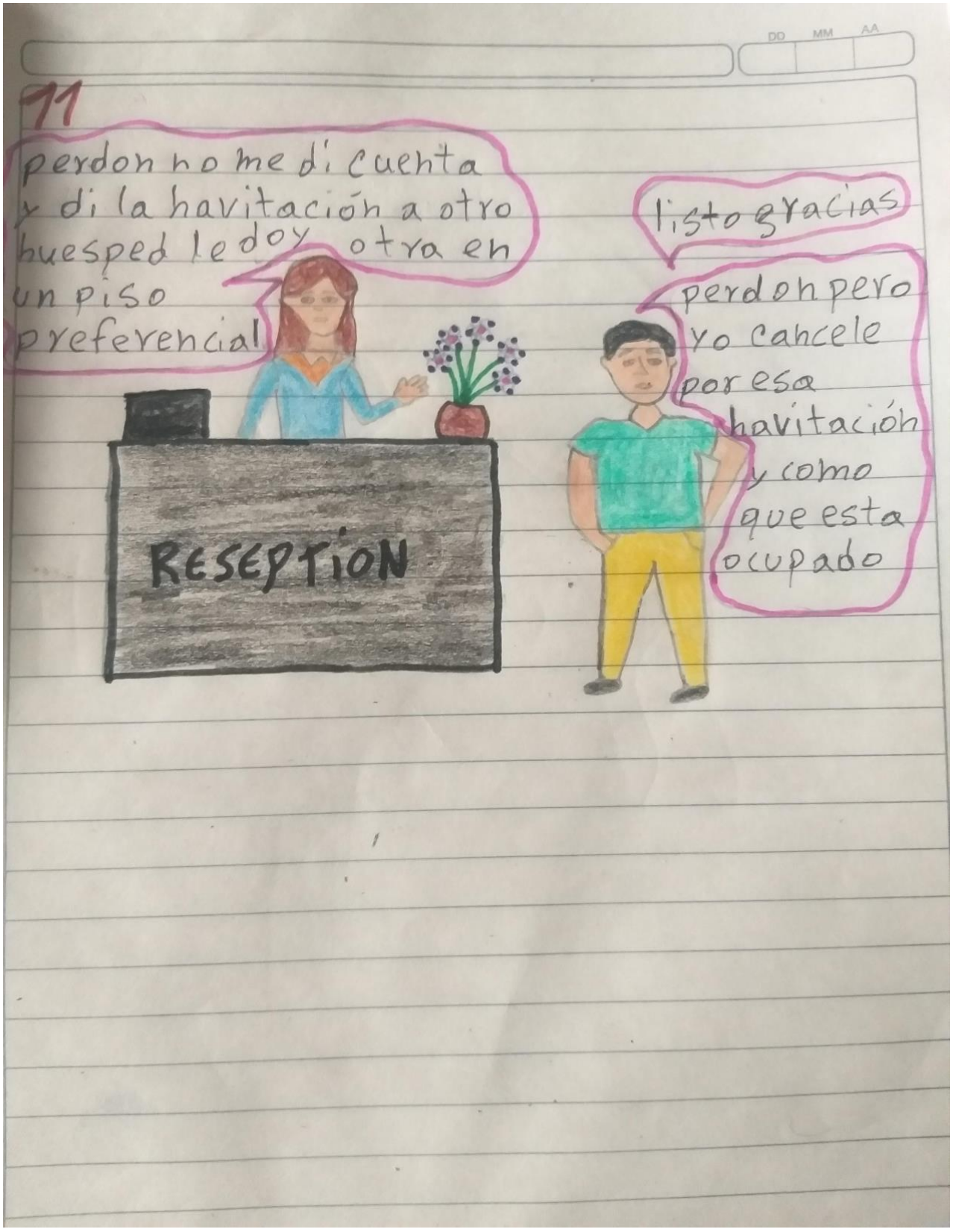

perdon señor esque e tehido una equivocación y le ise un voucher abierto en vez de un cargo
no se preocupe despues que lo corrija no pasa nada
RESEPTION

DD MM AA

10


perdon pero tiene un pendiente por cancelar
perdon por no cancelar todo desde el principio
RESEPTION

11


perdon no me di cuenta y di la havitación a otro huesped le doy otra en un piso preferencial
RESEPTION
listo gracias
perdon pero yo cancele por esa havitación y como que esta ocupado

COMO EMPRENDER EN TURISMO



EMPRENDER EN TURISMO

- Anteriormente cuando le preguntaban a uno que a que se dedicaba y uno decía que era emprendedor la gente se admiraba por así decirlo y lo sierto es que en esto del turismo, ser emprendedor juega un papel muy importante pues de los grandes emprendimientos están los grandes logros.
- Ahora, es bueno saber que el turista no viaja para comer obsentarse en la playa y ya … no el turista sale a conocer y explorar algo nuevo e innovador.
- Jimmy pons, creo un blok en las redes sociales porque se dio cuenta de que hay muchas maneras de fomentar el turismo y eso es algo que podemos hacer nosotros para fomentar nuestro turismo e emprendimiento.
- Ahora la creatividad también juega un papel importante pues depende de nuestra creatividad el atraer y que quieran pagar nuestro producto y que el turista quede contento

SOSTENIBILIDAD EN TURISMO

- Cuando hablamos de sostenibilidad nos referimos los factores de riesgo y que nuestro producto no quede en la nada por el mal servicio o porque no ofrecemos lo que decimos o también porque lo hicimos en una parte no buena para lo que se ofrece o se vende
- Nuestro turismo e emprendimiento debe de ir de la mano con lo que nuestro entorno vende … ahora no es que nos limitemos a quedarnos con lo que tenemos o como estamos no, la idea es analizar bien para que nuestro producto sea sostenible.
- Es Importante recordar que el mundo a evolucionado y de ende el turismo también ejemplo: pagarías por hacer algo o disfrutar de algo que ya haces en la casa, claro que no sierto.
- Jimmy pons, resalta la idea errónea que tienen muchas personas que ofrecen algo común a lo cotidiano de la casa … resalta la idea errónea de un hotel al poner SIENTETE COMO EN CASA, si me voy a sentir como en casa mejor no salgo dice … aquí también hay que ser creativo pues de esto depende la sostenibilidad de mi negocio .

BENEFICIAR A LOS LOCALES Y INVOLUCRAR A LAS COMUNIDADES LOCALES

Hay que tener en cuenta que todos necesitamos y no podemos ser egoístas y pensar solo en nosotros y en mi negocio … no hay que ser agradecidos con las personas locales y con la localidad.

EL SECRETO DE EMPRENDER

- El secreto de emprender es crear productos que le causen emoción al turista y que este quiera pagar por aquel producto.
- Ahora para esto hay que tener en cuenta que no todos somos iguales y que cada turista tiene una necesidad diferente a la otra persona de hay el tallaje del producto

RECURSOS Y PRODUCTO

- Hay una diferencia entre un recurso y un producto, ejemplo: un recurso es algo que la naturaleza nos puede estar ofreciendo, en el caso de la peña el recurso sería la laguna y la isla, eso sería un recurso pero de hay a producto hay una diferencia
- El producto es ya algo más planificado es la mezcla de recurso+productos, es decir, la isla aya puede aver una muy buena vista pero para llegar hasta aya y disfrutar de la naturaleza y pasar un día genial hacen falta algunas cosas … emprimer lugar transporte
- La idea de hacer un producto cuando se trata de algo relacionado con la naturaleza por ejemplo es mejorar lo que ya existe

COMO LOGRAR UN EMPODERAMIENTO

Importante

Pensar en quién o a quien le vendemos nuestro producto y de hay mirar en donde conseguimos a aquel cliente o turista

Algo que juega un papel importante es la publicidad, puede ser por catálogo las redes sociales o agencias de viajes.

Hoy en día las redes sociales juegan un papel importante y cualquier empresa o cualquiera proceso de emprendimiento tiene que tener una estrategia de comunicación de hay parte nuestra creatividad para crear un blok en las redes sociales y llamar la atención y conseguir nuestro empoderamiento.

Ahora hay que tener presente que no todos creen en lo que ven en las redes sociales así que también hay que basarnos en otros métodos para llamar la atención como campañas. Etc

Nombre del trabajo

Retos para desarrollar turismo rural comunitario

Nombre

Luis David Morales Gonzales

Seño

Nini Janeth Prada Tobo

Fecha

20/03/2021

Reto para desarrollar el Turismo rural comunitario.

Entre los retos a los que se enfrenta el turismo rural comunitario (RRC) podemos destacar varios.

*Lograr una mayor concienciación entre las propias comunidades del potencial del turismo para generar crecimiento económico y la necesidad de desarrollar producto.

La mayor concentración de turistas la tenemos en (luruaco) es un municipio muy reconocido a nivel departamental por que se encuentran las arepas de huevos y tenemos diferentes sitios por recorrer muy serca de aquí se encuentra arroyo de piedra y hay se encuentra la cueva de la mohana.

*Generar confianza entre los turistas ante esta tipología de viajes experienciales y que ayuden al desarrollo personal.

Para darle confianza al turista tenemos que brindarle entorno seguro donde llegar para ofrecerle una arepa de huevo de excelente calidad y confianza y no prometer lo que no podemos.

*Diseñar productos que encajen con motivaciones de los viajeros.

Tallar el producto enfocado a la necesidad del viajero o turista para saber que necesita hacia donde lo llevo, como donde esta ubicado, saber que consumirá de esta forma lo transformo en una herramienta de negocio tanto como para mi como para el viajero.

*Desarrollar modelos de desarrollo sostenible.

Para sostener mis arepas de huevo tengo que ser mejor en la preparación de mi producto y ser competitivo y económico y diseñar bajo mi cuidado y ser disciplinado, tener mucho criterio a la hora de brindar mi servicio y apartar un valor al consumidor.

*Generar una buena comunicación con las comunidades locales y los turista.

Dándole una buena información concisa y clara por ejemplo ¿donde está? ¿Cómo se llega? ¿Y qué actividad va a realizar? ¿Qué va a consumir para que pueda estar informado de todas las actividades que se ofrecen.

*Dinamizar en redes sociales experiencias y comentarios de los propios turistas.

Hay que demonizar las redes de manera que se apoyen tanto al consumidor como al vendedor ya que por medio de estas podemos ofrecer servicios, y promocionar a nuestros productos utilizando herramientas como entrevistas, fotos, vídeos, artículos blogs y mostrando experiencias cautivadoras a los viajeros

*Involucrar a los jóvenes en el hecho turístico, generando empleo calidad y estable.

La forma de involucrarlo es capacitando los atreves de programas formativos e innovadores asegurando una buena atención al cliente y este a su vez nos asegura un empleo de calidad estable.

*Mejorar la colaboración pública privada entre las instituciones territoriales, las comunidades y los empresarios turístico.

Para mejorar la colaboración tenemos que estar informados de las cosas públicas y privadas sobre todo con las territoriales y así la comunidad y los empresarios tendrán mejor sitios turísticos.

*Mejorar la infraestructura terrestre y aérea y aumentar la cantidad internacional.

Lo principal es tener una buena conectividad para eso necesitamos vías de haceso terrestre y aéreas para poder aumentar la cantidad internacional y a si tener una mejor colaboración.

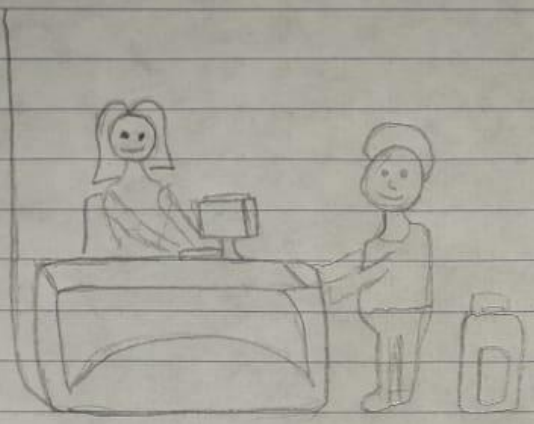
*Capacitar a la comunidad atraves de programas formativos innovadores.

La capacitamos abordando a los jóvenes, adultos, y a todo el personal que tenga la disposición de aprender a través de nuevas estrategias con los programas informativos e innovadores.

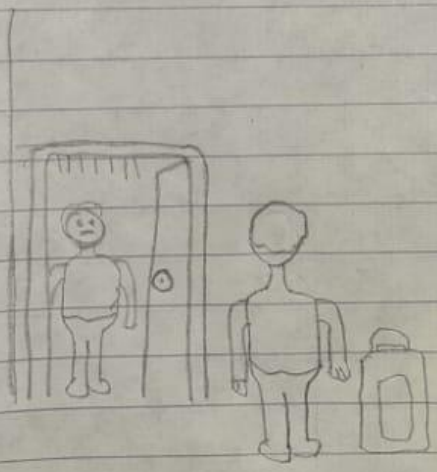


Gracias por su atención

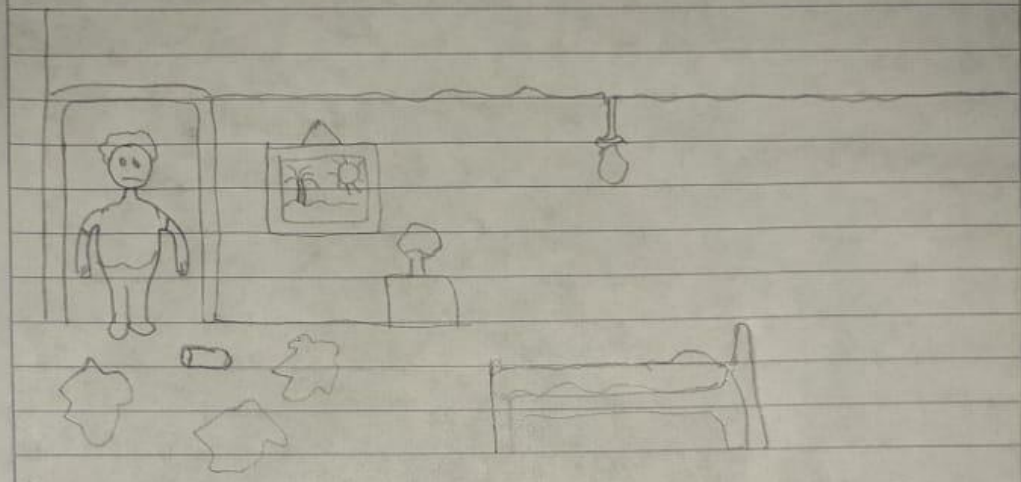
1. No dar check-in en sistema a una reserva.



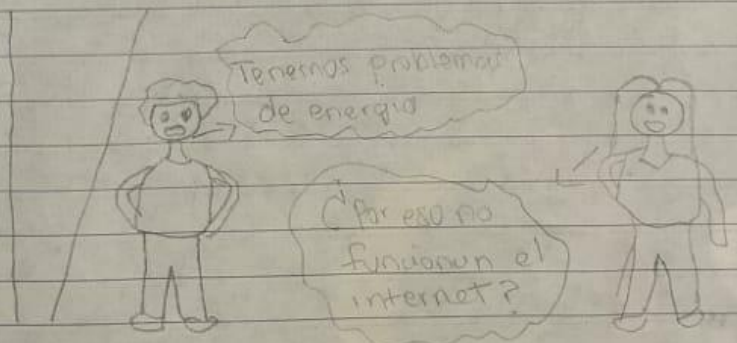
2. Entregar una habitación ocupada



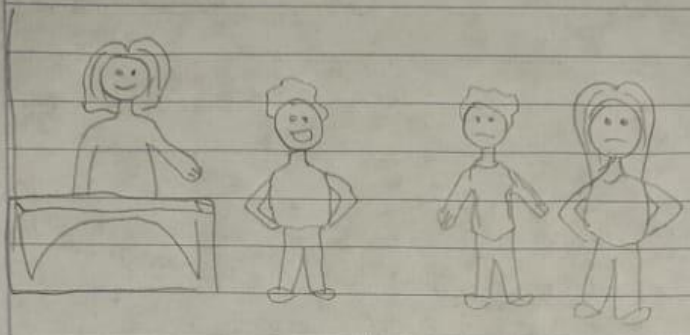
3. Entregar una habitación vacia-sucia



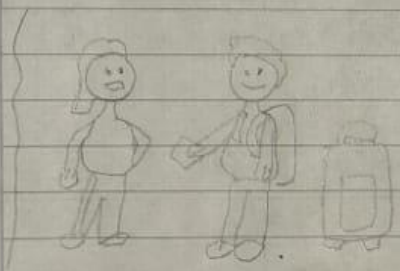
4. Hablar de mas sobre Problemas internos con los huéspedes



.5 Dar atención de mas cuando hay demasiadas entradas.



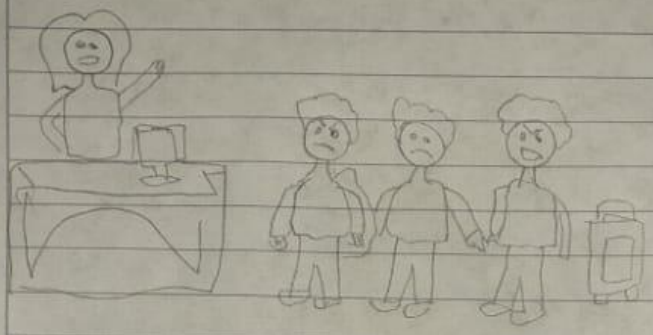
6. Aplicar una forma de Pago equivocado.



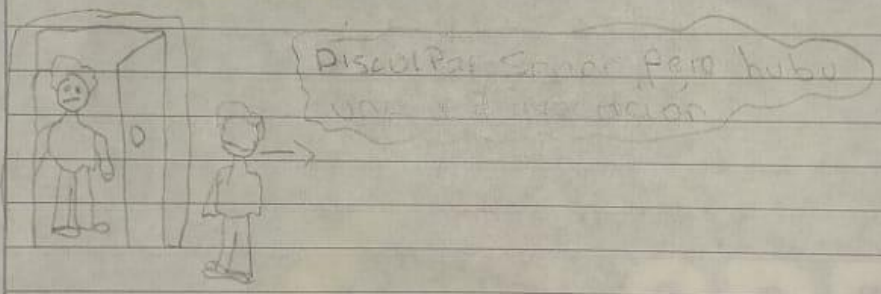
7. Facturar cuando el Pago es hecho Por una agencia virtual o agencia en general.



8. Sobre Vender el hotel.



9. Hacer una venta en TC en lugar de hacer Voucher abierto



10. No Pasar Pendientes importantes ni anotarlos en bitácora.



11. No hacer los cambios de habitación en sistema

