



FUENTES DE INGRESOS

¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?

Por la capacidad de personalización que poseen nuestras visitas guiadas y plannings. Somos conscientes de que existen muchos tipos de viajeros y turistas, por lo que vamos a ofrecer distintas alternativas:

- Por un lado, una serie de “packs cerrados” de actividades, dirigidos a los visitantes que buscan la comodidad de que se les planifique y organice el viaje, pero que no desean un itinerario diseñado específicamente para ellos o bien no tienen unas inquietudes dirigidas a un ámbito concreto.
- En segundo lugar “packs semiabiertos”, con distintas posibilidades de actividad entre las que cada cliente podría elegir o combinar a su gusto.
- Finalmente, aquellos clientes que buscan la exclusividad y el diseño de viaje específicamente pensado para ellos, según sus inquietudes y preferencias (de carácter cultural, gastronómico, geográfico, en cuanto a actividades de ocio, etc.).

Obviamente, según el grado de personalización, el coste de nuestros servicios será uno u otro.

¿Actualmente por qué se paga?

Por visitas guiadas “cerradas” cuyo contenido es inflexible e impide poder visitar otros lugares que podrían atraer a los turistas, lo cual resulta insuficiente para un tipo de visitante exigente, que tiene claro lo que quiere y cómo lo quiere y está dispuesto a pagar un poco más por un servicio de calidad. **TURISMO À LA CARTE** se presenta como un nuevo concepto de agencia que satisface esta necesidad del mercado.

¿Cómo están pagando?

Por adelantado a la agencia de visitas o en su defecto al mismo guía en efectivo.

¿Cómo prefieren pagar?

Por las características y valores que ofrecemos tales como: la personalización, flexibilidad, exclusividad, comodidad y la garantía de conseguir la calidad esperada por nuestros clientes.

¿Cómo aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Como hemos señalado, nuestra fuente de ingresos principal va a ser el precio que paguen nuestros clientes por los servicios de confección de itinerarios, guía y acompañamiento, en caso de que así se elija.

Sin embargo, también tendremos una fuente de ingresos adicional, a través de las comisiones que recibamos de los establecimientos colaboradores proporcionándoles clientela.

Hemos estimado que la aportación de cada una de estas fuentes de ingresos a los ingresos generales será aproximadamente la siguiente:

70% - Los clientes por el servicio.

30% - Las comisiones con nuestros aliados o socios.

