

# FOXXPERIENCE

ADVENTURE

## Proposición de valor

Nuestra empresa tiene un gran potencial. ¿Por qué? El motivo es que existe un tipo de cliente, especialmente en España, que viaja a nuestro país con el objetivo de relajarse, de entretenerse (entretenimiento), por el clima, la gastronomía y por nuestros parajes naturales de playa y montaña.

### ¿Qué ofrecemos?

En nuestro caso, para empezar, nuestra empresa proporcionará un servicio en una zona de costa, y este servicio será variado:

1. Dispondremos de guías turísticos provenientes de diferentes sectores:
  - a. Especialista en parajes naturales (biólogo...)
  - b. Especialista en historia (evolución histórica del lugar, historia de las ciudades de alrededor...) para cubrir las necesidades de una gran variedad de público.
2. Perfil del trabajador de la empresa:
  - a. Los que están en contacto habitualmente con los clientes deben conocer algunos idiomas como el inglés, el alemán, el francés y el chino.
3. Curso acelerado en español (palabras y conceptos más representativos).
4. Actividades acuáticas (incluyendo aquagym, clases de baile en la playa...).
5. Paseos en bici (varios niveles de dificultad y de exigencia en las rutas).
6. Paseos a caballo.
7. Deporte de riesgo (sobre todo parapente desde el Faro de Santa Pola y cercanías, wakeboard...)
8. Servicio de recomendaciones: restaurantes y todo tipo de establecimientos de ocio.

9. Ofreceremos un amplio servicio dirigido a la orientación, con el objetivo de que el cliente que lo contrate no pierda el tiempo (mapas, indicaciones...)
10. Actividades para niños (camas elásticas, piscina de bolas, organización de cumpleaños y eventos...)

### **¿Dónde se llevará a cabo?**

Hemos elegido Benidorm ya que no existe ningún proyecto tan ambicioso y de tal magnitud en la famosa ciudad costera, y hay muchísima oferta de turistas y extranjeros que incluso se quedan todo el año.

### **¿Qué problema vamos a resolver?**

Sobre todo, buscamos ofrecer comodidad, confort, eficiencia, reducir las frustraciones que pueden surgir en un viaje, en unas vacaciones o en un *modus vivendi* determinado. Nuestro objetivo, entre otros, es que dejen de haber turistas perdidos, y mejorar la experiencia de su viaje.

Además, nos dirigimos a todo tipo de turistas, nuestros clientes potenciales abarcan un amplio espectro, que pasamos a enumerar:

1. Ciudadanos de la zona que no hayan probado alguno de nuestros servicios o bien que les resulte atractivo uno de nuestros servicios y no lo haya encontrado en ninguna otra empresa.
2. Turistas nacionales e internacionales.
3. Turistas que pretenden quedarse mucho tiempo y los que pretenden permanecer tan solo unos días.

A todo esto, que hemos mencionado le llamamos **valor cualitativo**, ya que nos encargamos de coordinar y organizar actividades y experiencias para que el cliente pueda obtener una gran satisfacción de una manera rápida y sencilla para ellos.