

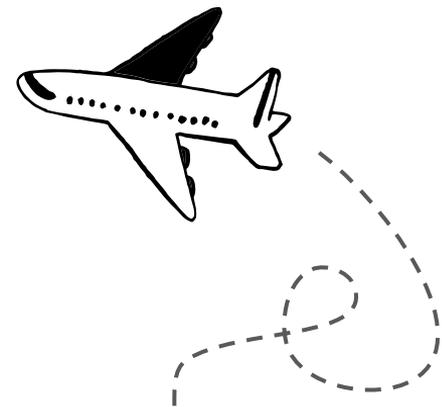
ACTIVIDADES CLAVE

Clara Varela Rueda

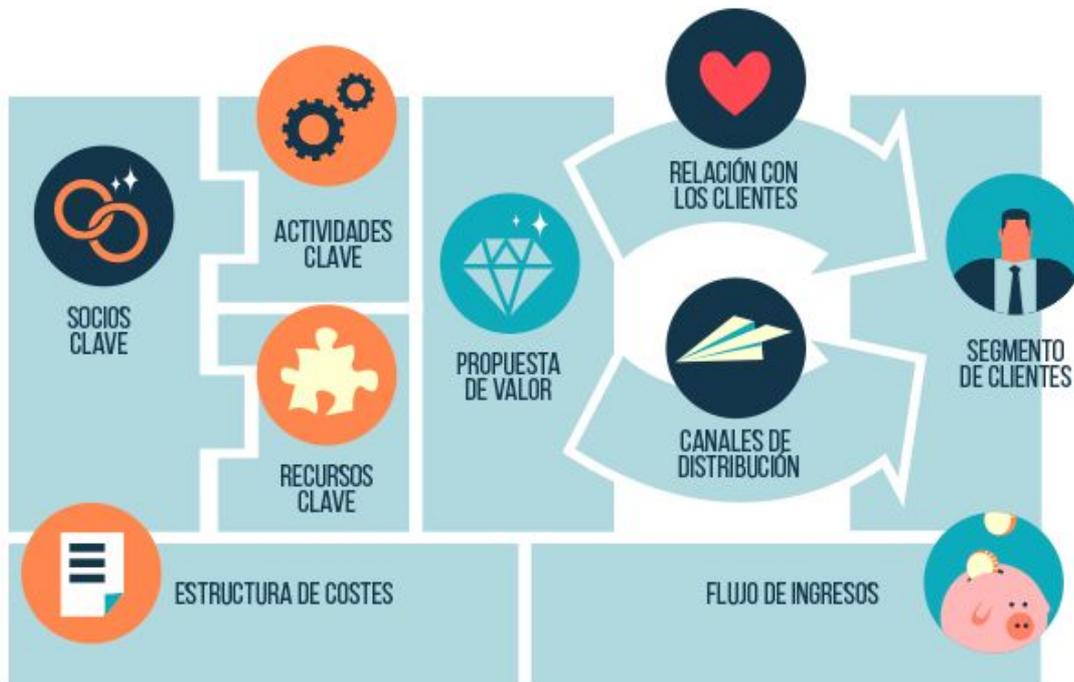
Gisela Gonzalez Lorenzo

Raquel López Santos

Lorena Ortega García



ACTIVIDADES CLAVES



Las actividades claves son aquellas actividades **esenciales** para nuestro modelo de negocio, en las cuales tenemos que concentrar nuestros esfuerzos para lograr tener **éxito**.



ORGANIZACIÓN DE LAS “EXPERIENCIAS DE VIAJE”

ITINERARIOS:

La creación de rutas y programas de viajes que sean atractivos, teniendo en cuenta las preferencias y necesidades de los clientes.



NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES:

Establecer acuerdos con hoteles, empresas de actividades para asegurar un servicio de calidad.



ORGANIZACIÓN DE LAS “EXPERIENCIAS DE VIAJE”

RESERVAS Y GESTIÓN DE ITINERARIOS :

Gestionar reservas de alojamientos, transporte terrestre y otras actividades, asegurando la disponibilidad y coordinación de los servicios contratados.



SERVICIO AL CLIENTE:

Proporcionar atención al cliente antes, durante y después del viaje, para resolver consultas y además garantizar a los clientes.



MARKETING Y PROMOCIÓN

SITIO WEB ATRACTIVO Y REDES SOCIALES:

Tener un sitio web, fácil de navegar y atractivo, en el que muestre los servicios ofrecidos.

Estar activo en redes sociales como Instagram compartiendo relevante, fotos, videos...



EVENTOS Y FERIAS DE VIAJES:

Asistir a ferias de turismo y eventos relacionados para poder establecer contactos, mostrar nuestros servicios, explicar la diferencia entre las demás agencias de viaje.



MARKETING Y PROMOCIÓN

POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES :

Implementar campañas de Google para aparecer en los resultados de búsqueda relevantes. Además poder utilizar publicidad pagada con plataformas como Instagram para poder llegar a los clientes.



ASOCIACIONES LOCALES EN EL PAÍS DE ORIGEN:

Colaborar con empresas locales, clubs deportivos, centros de negocio... en las que puedan recomendar nuestra empresa

