



FOLLOWTRIPS

PROYECTO

Propuesta creada por:

Angeles Balderrama
Natalia Foronda
Yolimar Prats
Natalia Velázquez.



Fuentes de ingresos

Nuestras principales fuentes de ingresos son la venta de paquetes de viajes personalizados, también obtendremos comisiones de servicios adicionales que ofrezcamos en nuestra web (eventos, merchandising, formaciones y videoconferencias) y por último de colaboraciones y patrocinios con prescriptores y marcas.

Venta de Paquetes de Viajes Personalizados:

- **Enfoque Personalizado:** Ofrecemos paquetes de viajes personalizados implica comprender las necesidades y preferencias individuales de cada cliente. Esto podría incluir destinos específicos, actividades personalizadas, opciones de alojamiento exclusivas, entre otros.
- **Servicios Adicionales:** Podemos considerar la inclusión de servicios adicionales, como traslados exclusivos, guías privados, acceso a eventos exclusivos, para agregar valor a los paquetes de viajes.

Tenemos nuestro primer presupuesto de nuestro primer itinerario que más adelante explicaremos.

Cotización de Viaje Combinado

Comisiones de Servicios Adicionales en la Web:

- **Diversificación de Ofertas:** Ampliamos nuestros servicios más allá de los paquetes de viajes. Ofrecemos servicios adicionales como eventos exclusivos, merchandising, formaciones y videoconferencias brindamos a nuestros clientes opciones variadas para enriquecer su experiencia.

Colaboraciones y Patrocinios con Prescriptores y Marcas:

- **Selección Estratégica:** Colaboramos con prescriptores (influencers, artistas, chefs, etc.) cuya audiencia se alinee con los valores y el enfoque de nuestra agencia. Estas colaboraciones pueden aportar visibilidad y credibilidad a nuestra marca.
- **Campañas Conjuntas:** Trabajamos en campañas conjuntas con marcas afines, ya sea en el ámbito del turismo, la moda, la gastronomía, etc. Estas colaboraciones pueden incluir promociones especiales, eventos conjuntos o incluso viajes patrocinados.

Ingresos por Eventos Exclusivos:

- **Planificación Detallada:** Organizamos eventos exclusivos antes de los viajes, ya sea cenas temáticas, conciertos privados o experiencias culturales únicas. Estos eventos pueden generar ingresos adicionales y agregar un toque especial a los itinerarios. El próximo 22 de febrero acontecerá el primer evento de FollowTrips, tendrá lugar en la sede de Nautalia en Carrer Conde de Altea a las 18h (<https://twitter.com/i/status/1722536352980328459>). Nuestra idea es presentar la agencia mediante vídeos en los que queremos que aparezcan nuestros prescriptores, regalaremos fotos polaroid con momentos del evento para los asistentes y también

FOLLOWTRIPS



contaremos con un Dj que se encargará de realizar un sesión especial para nuestra agencia y un artista

FOLLOWTRIPS



**start
INNOVA**



fallero que se encargará de hacer bocetos del transcurso del acontecimiento para posteriormente hacer un mural de recuerdo.

- **Venta de Merchandising:** Aprovechamos la oportunidad para vender productos exclusivos de merchandising durante los eventos o a través de nuestra plataforma online.
- **Ofertas educativas:** Si ofrecemos formaciones, nos aseguraremos de que sean relevantes para nuestra audiencia. Esto podría incluir talleres de cocina, clases de idiomas locales, o sesiones educativas sobre servicios y destinos, como por ejemplo:

Webinar acuática, MSC Cruceros:

https://drive.google.com/file/d/1aO6xuVzDzHx3hqZ9gja66Mu9nd3a2pmf/view?usp=drive_link

Webinar ferroviaria, Danube Express:

https://drive.google.com/file/d/1Z3mSFXqUUesKf6uqA08C1tCuSsz_YufG/view?usp=drive_link

INFOGRAFÍA SOBRE PLAN DE FORMACIÓN

PRESENCIAL SEMIPRESENCIAL Y ONLINE



PROCESO

La formación será un instrumento estratégico para la productividad y competitividad de nuestro negocio.

SISTEMA FORMATIVO

Con el fin de potenciar la formación durante los primeros años, estableceremos 150 horas distribuidas en 3 años. (1 nivel)



EVALUACION DEL DESEMPEÑO

Por petición del trabajador y después de haber pasado el primer nivel se le podrá evaluar para pasar al siguiente nivel. El cuestionario se basará en 4 aspectos. Evaluación general, competencias técnicas, competencias de eficacia personal y otras competencias.



ACCIONES FORMATIVAS

Abiertos: Enfocados a dar una formación general.
Dirigidos: Enfocados a una formación más especializada.
Obligatorios: Tienen carácter excepcional y están enfocados a una formación específica para desarrollar adecuadamente el puesto de trabajo que se ocupa.



ENLACES DE FORMACION

Informática básica. (25 a 40h)
Habilidades digitales. (12h)
Gestión de base de datos. (30h)
Venta de producto. (80h)
Ingles nivel II. (depende del nivel)
Amadeus. (75h)
Orbis. (20h)
Prevención de riesgos laborales. (40h)
Igualdad de género. (24h)
Fidelización del cliente. (30h)
Una vez finalizadas las acciones formativas, emitirán los correspondientes certificados.



¿CÓMO MOTIVAMOS AL PERSONAL?

- Remuneración adecuada.
- Reconocemos el esfuerzo y los resultados con recompensas como tarjetas regalo, días libres adicionales o mejoras en el salario, a quienes vayan más allá de lo que se espera de ellos.
- Fomentamos la creatividad organizando talleres para que puedan compartir sus ideas para mejorar nuestros servicios.



FOLLOWTRIPS

- **Acceso Pago:** Consideramos ofrecer formaciones y videoconferencias como servicios premium, permitiendo a los participantes obtener conocimientos valiosos de expertos.

En conclusión, al diversificar nuestras fuentes de ingresos de esta manera, no solo generamos más oportunidades económicas, sino que también enriquecemos la oferta de nuestra agencia, brindando a nuestros clientes una gama más amplia de experiencias y servicios para elegir.