

1. PROPUESTA DE VALOR

1.1. Problema que resolvemos a nuestros clientes

Actualmente, viajar se ha convertido en una experiencia bastante rutinaria y con mil opciones a escoger. Muchos viajeros buscan algo más que un simple destino, buscan emociones distintas, descubrimiento y experiencias inolvidables.

Nuestra empresa nace con la idea de cambiar la forma de viajar, **transformando cada viaje en una experiencia única y difícilmente irrepetible**. A través de una idea innovadora, ofrecemos a los usuarios la posibilidad de vivir la emoción de lo inesperado, pero siempre con la tranquilidad de llevar el viaje bien organizado desde el principio.

Gracias a nuestra idea podremos solucionar varios problemas a la hora de organizar y realizar un viaje.

1. La dificultad de la planificación del itinerario

La planificación de un viaje no es una tarea fácil, requiere de mucho tiempo e investigación para escoger los mejores hoteles, los vuelos que más convengan, las entradas para realizar visitas culturales, etc. Esto puede llegar a ser estresante ya que consume muchas horas que no siempre se tienen y puede llegar a generar una frustración que lleva a rendirse.

En nuestra empresa **nos encargaremos de toda la logística y planificación del viaje**, así librando al cliente de esa tarea tan pesada. la única tarea que deberá realizar el cliente será la elección de presupuesto y fecha, del resto nos encargaremos plenamente nosotros.

2. La rutina y la falta de emoción

Las agencias de viajes comunes suelen ofrecer un paquete de viaje el cual es el mismo para todos los clientes, con itinerarios rutinarios y ningún tipo de experiencia más emocionante. Vivimos en una época la cual está llena de opciones, pero la mayoría de los viajes son muy predecibles, con los mismos destinos, las mismas experiencias y hasta la localización para tomar la misma foto todos los viajeros. Por ello, muchos viajeros sienten que ya ningún viaje les sorprende y buscan emociones verdaderas o algo distinto a los paquetes vacacionales.

Nuestra agencia se dedicará a **organizar experiencias misteriosas y únicas, donde el cliente no sepa lo que le espera**, activando la curiosidad, la adrenalina y la emoción. Diseñamos experiencias donde cada detalle, desde el destino hasta las actividades a realizar, se revelan en el momento exacto, despertando la emoción que surge del desconocimiento.

3. El deseo de experiencias personalizadas

Los viajeros actuales buscan experiencias únicas e inolvidables adaptadas a sus intereses. Los viajes ya no satisfacen su necesidad de autenticidad y diferenciación. Quieren sentirse protagonistas y vivir una experiencia única creada especialmente para ellos.

Como hemos mencionado anteriormente, las agencias tradicionales venden paquetes estandarizados que no reflejan la identidad del viajero. Mientras tanto, nuestra agencia resuelve este problema **ofreciendo viajes y eventos sorpresa adaptados a los gustos, intereses y personalidad del cliente**, donde cada detalle se diseña según su perfil, combinando misterio, emoción y exclusividad para crear un viaje hecho a medida.

4. Olvidar los detalles

Es muy común que cuando se está planificando un viaje, la persona que organiza y compra los tiquetes, ponga prioridad a los billetes de avión, al hospedaje, y algunas veces al transporte en el destino. Pero suelen olvidar los detalles como reservar con anticipación los lugares que visitarán en los días del viaje, por ejemplo, museos, parques, catedrales, etc.

El objetivo de nuestra empresa es que ya no existan detalles olvidados, sino que por el contrario el **paquete** que vendemos sea **completo y específico**. Ya que trabajamos para la preparación sorpresa del destino y claramente todo está en nuestras manos.

1.2. Carácter novedoso de nuestro proyecto

El carácter novedoso de esta empresa es que combina la planificación profesional de viajes con el factor sorpresa como eje central de la experiencia. Lo que lleva a la novedad de que no vendemos solo un viaje, sino una experiencia sensorial y emocional completa, en la que la confianza, la curiosidad y la emoción son parte del producto.

Además, aplicamos herramientas de personalización y análisis de preferencias para adaptar cada viaje a los gustos, presupuesto y estilo de vida del cliente, sin revelar el destino hasta el momento indicado.

Este enfoque aporta innovación en varios sentidos:

- **En el producto:** el concepto de “viaje sorpresa” rompe con la lógica tradicional del turismo planificado.
- **En la experiencia del usuario:** genera emociones únicas (expectativas, intriga, entusiasmo) difíciles de lograr en servicios convencionales.
- **En el modelo de negocio:** combina turismo, tecnología y storytelling para ofrecer un servicio que involucra al cliente desde la curiosidad hasta el descubrimiento
- **En el valor emocional:** reintroduce el elemento de aventura y espontaneidad en un mundo donde todo suele estar previamente decidido.

1.3. Factores destacables al definir la propuesta de valor

La propuesta de valor de nuestra empresa se crea con la combinación de varios factores que definen una experiencia de alta calidad, original y adaptada a los gustos de cada cliente. Los factores más destacables de la propuesta de valor son los siguientes:

- **Experiencia y diseño personalizado:** cada viaje se diseña en función del cliente, teniendo en cuenta sus gustos, intereses, preferencias, etc. Sin embargo, a esta planificación se incorpora el factor sorpresa como un elemento que mantiene la emoción y la curiosidad.
- **Innovación:** el elemento sorpresa es el mayor diferenciador de nuestra empresa introduciendo un componente innovador que transforma un viaje a una experiencia inolvidable. Las sorpresas añaden valor y hacen que cada experiencia sea única.
- **Calidad y confianza en el servicio:** todos los detalles del viaje, incluso las actividades sorpresa, están cuidadosamente planificados con proveedores verificados.
- **Comodidad y ahorro de tiempo:** Nosotros nos encargaremos de todo el proceso, desde la planificación hasta la coordinación de actividades y traslados. Así, el cliente podrá relajarse y disfrutar sin tener que dedicar tiempo a la organización del viaje.
- **Precio competitivo y accesible:** Al ofrecer distintos paquetes (económico, estándar y premium) permitimos que la experiencia sea accesible para todos los clientes.
- **Conexión emocional con el cliente:** No solo vendemos un viaje, también queremos generar emociones, recuerdos y experiencias. Las sorpresas despiertan ilusión y expectativa, convirtiendo cada viaje en una historia que contar.

Análisis DAFO

DEBILIDADES

- D**
- Falta de confianza inicial al no conocer el destino.
 - Dificultad para garantizar satisfacción total sin revelar información previa.
 - Costes elevados.
 - Necesidad de una amplia red de proveedores.
 - Riesgo de que algún cliente no se adapte bien a la sorpresa.

FORTALEZAS

- F**
- Concepto original e innovador que despierta curiosidad y emoción.
 - La originalidad del proyecto hace que los clientes comparten su experiencia, generando publicidad gratuita.
 - Experiencia única.
 - Posibilidad de crear paquetes personalizados.
 - Servicio integral que incluye transporte, alojamiento y actividades.

AMENAZAS

- A**
- Competencia de agencias de viajes tradicionales y plataformas online.
 - Dificultad para diferenciarse cuando otras empresas lancen ideas similares.
 - Riesgos asociados al clima o imprevistos en los destinos.
 - Posible copia de la idea por otras empresas.
 - Incremento de precios en transporte, alojamiento y demás que encarezca los viajes

OPORTUNIDADES

- O**
- Creciente interés por experiencias personalizadas y originales.
 - Expansión del turismo emocional.
 - Uso de redes sociales e influencers para promocionar la idea.
 - Posibilidad de alianzas con hoteles, aerolíneas, agencias locales, etc.
 - Opción de crear versiones temáticas: románticas, viajes de aventura, relax, etc.

Hemos realizado un análisis DAFO de la agencia con el objetivo de identificar sus principales fortalezas y debilidades internas, así como las oportunidades y amenazas del entorno, lo que nos permite conocer mejor la situación del proyecto y tomar decisiones más acertadas.

A continuación, se presenta un **ejemplo de viaje sorpresa** diseñado por la agencia para el segmento de clientes jóvenes, concretamente personas de entre 18 y 30 años. Este ejemplo sirve para mostrar de manera práctica cómo funciona el servicio y cómo se estructura una experiencia sorpresa real, desde la reserva hasta el disfrute del viaje.

Se trata de una escapada urbana de fin de semana en la que el destino se mantiene en secreto hasta el último momento, con el objetivo de potenciar la emoción, la curiosidad y la ilusión del cliente desde el inicio. La propuesta combina ocio, cultura y experiencias originales, con un presupuesto cerrado y una organización completa, permitiendo al viajero disfrutar plenamente sin preocuparse por la planificación.

ESCAPE URBANO SORPRESA

Un viaje corto, dinámico y emocionante, ideal para jóvenes que buscan experiencias nuevas, planes originales y recuerdos únicos sin preocuparse por la organización

Perfil cliente

Edad: 18-30 años
Viaje en pareja o con amigos (2-4 personas)
Intereses: cultura urbana, ocio nocturno, gastronomía local, redes sociales, experiencias diferentes
Presupuesto medio
Viaje de corta duración (Fin de semana)

El cliente solo descubre el destino 24 horas antes del viaje mediante un sobre digital con pistas y coordenadas

Destino

Budapest (Hungria)



Duración

3 días/ 2 noches



Alojamiento

Hotel 3★ céntrico o hostel boutique
Habitación doble compartida
2 noches con desayuno incluido

EXPERIENCIAS INCLUIDAS

- Tour urbano alternativo (arte callejero y barrios jóvenes)
- Entrada a baños termales Széchenyi
- Noche sorpresa en un ruin pub con consumición incluida
- Tarjeta transporte público 48h
- Detalle sorpresa de bienvenida

Transporte

- Vuelo ida y vuelta desde España (ciudad principal)
- Traslados aeropuerto-hotel



BUDAPEST

¿CÓMO SE VIVE LA SORPRESA?

Tras la reserva el cliente recibe 3 pistas:



PISTA 1
"UNA CIUDAD DIVIDIDA POR UN RÍO LEGENDARIO"



PISTA 2
"FAMOSA POR SUS RUIN PUBS"



PISTA 3
"RELÁJATE EN AGUAS TERMALES HISTÓRICAS"

24 horas antes del viaje recibe el destino final y los billetes

PRESUPUESTO FINAL POR PERSONA

Precio cerrado, sin gastos sorpresa

Concepto	Coste aproximado
Vuelo ida y vuelta	120€
Alojamiento (2 noches)	90€
Transporte local	20€
Actividades incluidas	55€
Detalles sorpresa	10€
Gestión y organización	25€
TOTAL FINAL	320€