



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



NOMBRE DEL PROYECTO: Agencia de viajes “QUIERO IR”

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

Darling Yamileth Villagomez Zabala

Yolanda Baron Quecaña

Miguel Angel Quiroz Pessoa

Gabriel Osco Aponte

Eddy Andres Benitez Macuapa

DOCENTE GUIA

Rosa Lia Arandia Orellana

Nombre de la idea del negocio

Agencias de viajes turístico Urbano

Nombre comercial

Agencia de viajes "Quiero ir "

1. Planteamiento estratégico

Misión

Ofrecer un servicio de calidad y experiencias únicas y personalizadas de acuerdo a la preferencia de nuestros clientes promoviendo así el turismo urbano sostenible y responsable.

Visión

Convertirnos en una agencia promotora de las mejores experiencias turísticas creada por jóvenes emprendedores que superen las expectativas de nuestros clientes.

Objetivo del negocio

- Desarrollar paquetes turísticos personalizados
- Ofrecer paquetes accesibles para todo público
- Mejorar las experiencias de nuestros clientes

Breve descripción del negocio

Ofrecer paquetes a lugares turísticos alrededores del departamento Santa Cruz zona urbana como ser : Catedral, Zoológico, Parque regional, Cabañas del Río Pirai, Biocentro Guembe, Parque ecológico Ivaga Guazú, Jardín botánico, Museo de historia natural Noel Kempf Mercado, parque el Arenal Parque Nacional Amboro. Nuestro paquete constara de transporte, entradas, alimentación y diferentes actividades recreativas, dinámicas dirigidas por un equipo activo y profesional.

2. Estudio de mercado

Personas de todas las edades

Segmento de mercado

N	Segmento	Perfil de segmento
1	Consumidor final	Personas de todas las edades niños (acompañados de un adulto responsable) jóvenes y adultos.
2	Fines de semana	Un fin de semana diferente realizando pequeños Viajes familiares, con amigos etc.

Análisis de la competencia

Criterio a evaluar	Mi emprendimiento
Precio	Desde 150 bs a 350 bs
Promociones	El 2*1 en el segundo viaje y descuentos del 5% en parejas, familias , grupos de amigos y familia etc.
Presencia en redes sociales	Facebook, WhatsApp, Tik tok, Instagram
Ubicación de venta	Oficina central en : Cuarto anillo AV. Mariscal Santa Cruz Barrio 24 de septiembre calle G # 121

Factor diferenciador del producto o servicio del negocio

N	Ventajas competitivas
1	Mejores precios y ofertas
2	Gestión de reservas

3. Estrategias

Estrategia de precio

Producto	Paquetes turísticos urbanos
Costo del paquete	Desde los 150 bs hasta 350 bs
Comisión de venta	30 bs por persona

Estrategia de distribución

Nuestro recorrido turístico que ofreceremos comenzara desde la universidad Autónoma Gabriel Rene Moreno y nuestra oficina está ubicada en el cuarto anillo Av. Mariscal Santa Cruz barrio 24 de septiembre calle G # 121 a horas elegidas por nuestros clientes .

Estrategia de comunicación

- Por la elección del paquete premium un 5% de descuento en parejas, grupo de amigos, familias y 2*1 en el segundo viaje
- Por el adelanto de la reserva de tu viaje te regalamos tu foto de recuerdo

4. análisis económico

inversión total

Alquiler 1800 (incluido luz y agua)

Internet 160 (wifi)

Mantenimiento en computadoras 500

Márquetin y publicidad 1000
Inversión en material de escritorio 700
Equipo de computación 10000
Inmuebles 2000

costo total

Costo fijo **2960**

Costo variable **2415**

5. Conclusión

Conclusión: Nuestra agencia de viajes es más que un simple proveedor de servicios turísticos. Somos un equipo apasionado y dedicado que se esfuerza por ofrecer experiencias auténticas y enriquecedoras estamos comprometidos con las excelencias y la satisfacción del cliente.

Recomendación. Entiende sus necesidades y preferencias para ofrecerles experiencias únicas y personalizadas de acuerdo a la preferencia de nuestros clientes.