

La comercialización del turismo comunitario

Enrique Cabanilla Msc.
ECUADOR

Comercializar

1. Mitos y verdades
2. Pasos que se han determinado en el TC
3. Como está el TC en este breve esquema de comercialización
4. Conclusión

Comercialización

MITOS

- Desarrollar la oferta local garantiza la compra
- Existe un porcentaje del mercado potencial que comprará nuestro producto
- Somos únicos en el mundo, por eso nos compran.

Puerto Miranda - Ecuador



Comercialización

Barro Blanco - Argentina



VERDADES

- Podemos tener el mejor producto, sin comercialización no hay demanda real
- Toda venta es el resultado de un plan promocional
- En el mundo existen más de 20 países con ofertas comunitarias: Asia, África, Europa Central.

Comercializar

- Significa el cambio del dominio de un bien o servicio.
- Es donde se encuentra la demanda y la oferta.
- Es donde se hace real, por un lapso de tiempo determinado, la intangibilidad del servicio turístico comunitario.
- Debe ser un proceso planificado y presupuestado.
- Es la columna vertebral del éxito de la empresa turística comunitaria.



Comercializar TC. 1.- Conozca la demanda

- Debe involucrar el concepto en la elaboración del producto.
 - Debe elaborar su imagen y su mensaje en términos que el receptor escuche lo que desea oír, y motive su desplazamiento.
1. ¿Que lo motiva a viajar?
 2. ¿Cuanto gasta?
 3. ¿Como conoce de la oferta?
 4. ¿Que actividades prefiere?
 5. ¿Como llega?

Identificando a mis clientes potenciales

Características de la demanda		Perfil del turista
1	Procedencia de los turistas: local, provincias aledañas y otras; países limítrofes, otros continentes.	
2	Principales motivaciones vacacionales.	
3	Grupos de edad predominantes.	
4	Género: femenino, masculino o mixto.	
5	Viajan solos o con familia.	
6	Nivel de educación y profesión.	
7	Ingreso familiar promedio.	
8	Épocas del año en que se registra mayor afluencia de visitantes.	
9	Duración promedio de la estadía.	
10	Gasto promedio esperado por turista.	
11	Actividades turísticas favoritas.	
12	Servicios que valoran más los turistas.	
13	Tendencias de crecimiento esperado de mi segmento de mercado.	

Comercializar TC. 2.- Empaquete su oferta

- El producto turístico comunitario es igual a:

Atractivos

Infraestructura básica
de uso turístico

Servicios turísticos

Actividades



Comercializar TC. 3.- Decida su mercados objetivos (target markets)

- A quien deseo llegar
 1. Target principal.
Características,
ubicación,
temporalidad.
 2. Target secundarios.
Características,
ubicación,
temporalidad.



Comercializar TC. 4.- Decida como va a llegar su mercados objetivos (target markets)

Canales de distribución ventajas y desventajas de cada modalidad		
Canales	Ventajas	Desventajas
Directos (del productor al consumidor)	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ La empresa detiene un mayor control de la comercialización. ⊙ Gran flexibilidad para reaccionar a los cambios del mercado. ⊙ Mayor eficacia de los esfuerzos por relaciones interpersonales. ⊙ Posibilidad de rápida aplicación local de las innovaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Mayores requerimientos de inversión y calificaciones. ⊙ Ausencia de beneficios por economías de escala. ⊙ Grandes esfuerzos para lograr cobertura de mayor alcance. ⊙ Exclusión de los sistemas de distribución y circuitos turísticos integrados.
Indirectos (a través de intermediarios)	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Mayor garantía de promoción por medios más eficientes. ⊙ Mayor ámbito de cobertura de la comercialización. ⊙ Reducción de gastos operativos en la empresa del destino final. ⊙ Fortalecimiento del sector por alianzas y mejores servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Menor influencia personal en la efectividad de la promoción. ⊙ Menor flexibilidad a los cambios del mercado. ⊙ Subordinación en la fijación de tarifas y/o comisiones. ⊙ Riesgo de anonimato por formar parte de ofertas globales.

Esta presentación y la conferencia sobre éste tema fue sistematizada en el libro Promoción y Comercialización del Turismo Rural.

Contenido del libro aquí:

<http://www.turismoruralbolivia.com/img/CONTLibroPromocyComercializTRC.pdf>

<http://WWW.TurismoRuralBolivia.COM>