

Country Tour S A S.

Recorre Y Conoce Bogotá En Cultura.

Viviana Andrea Beltrán Lozada.

Margaret Catherine Pérez Flores.

Cristhian Camilo Britel Sánchez.

Trabajo de grado para optar el título de

profesional en servicios turísticos y

Hoteleros



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Néstor Gerardo Echavarría Salamanca.

Corporación Unificada Nacional

Escuela de Administración

Programa Administración turística y hotelera

Bogotá

2017

INTRODUCCIÓN

El siguiente proyecto está realizado con el fin de promocionar la creación de empresas sujetas al mercado turístico.

La iniciativa de este proyecto surgió al tamaño de mercado que actualmente se maneja en Colombia en la recepción de turistas en busca de planes y agencias que adquieran productos innovadores y de gran calidad, aprovechando su espacio geográfico y promocionando cada uno de los lugares ofrecidos por Country Tour S.A.S.

El proyecto consta de un estudio de mercado realizado en Bogotá, su objetivo es crear un mercado meta al cual dirigirse, con base en estableciendo de finanzas productivas y de la iniciación clara al objetivo que se quiere llegar.

ABSTRACT

Country Tour S.A.S. is a company established in order to develop plans for any type of tour sales person are aimed at tourist plans of day and night which takes advantage of the geographic space in which it is found (Bogotá and surrounding areas), is a Country Tour S.A.S so far is starting in the tourism market but its innovation in the plans can make cause a boom in services products.

The target Country Tour S.A.S is to reach sales goals however is a company that is not yet recognized for this must implement a market study to that specific population will be targeted and how the product will be the final consumer price to this account shall be taken establishing based finance contributions and initiation according to this, Country Tour S.A.S will direct their products through advertising and promotions to tourists, measuring risks and opportunities for the acceptance of the product, the target country tour is company expand its nationally recognized as being wanted a company that gives quality to satisfy the impulse of the tourist to return to Country Tour S.A.S.

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado a nuestros maestros quienes fueron las personas que nos orientaron y acompañaron con sus conocimientos en cada paso y procedimiento para constituir County Tour S.A.S. Quienes nos enseñaron cómo manejar cada situación y lo importante e indispensable que es para la vida tener en cuenta las finanzas y contabilidad durante la creación de una empresa ya sea pequeña mediana y grande.

También lo dedicamos a los estudiantes que se interesen por realizar un proyecto centrado en el turismo para en un futuro llegar hacerlo realidad y tener una idea clara de cuál es ,la organización y proceso que se tiene en cuenta para construir una idea de negocio .hasta la desarrollo total del proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
ABSTRACT	2
DEDICATORIA	3
IDEA DE NEGOCIO.	8
Country Tour S.A.S	8
Justificación	¡Error! Marcador no definido.
Misión:	10
Visión:	10
Objetivos.	11
ANÁLISIS DEL SECTOR.	13
Grafica 1.	15
Grafica 2:	16
Llegada de turistas extranjeros	¡Error! Marcador no definido.
MERCADEO	17
Ventaja competitiva:	17
Competencia de marca:	17
Planes románticos	19
PRECIOS DESDE \$ 498.000 por Pareja.	19
	4

Objetivos de mercadotecnia.	25
Producto:	26
Precio:	26
Tabla 1.	¡Error! Marcador no definido.
.Costos Operativos	29
Promoción:	30
Estrategias de publicidad	31
Plaza:	32
Segmentación.	33
Grafica 4.	¡Error! Marcador no definido.
Estudio de mercado	35
Fuentes secundarias:	43
Canal de distribución directo:	48
Riesgos y oportunidades del mercado.	49
PRODUCCIÓN	50
Objetivos de producción	50
Proceso de producción	51
Descripción del flujograma.	52
Identificación de proveedores.	53

Características de la Tecnología.	54
Equipo e instalaciones	55
Plano: COUNTRY TOUR S.AS.	56
Procedimiento de mejora continua.	57
Cronograma de procesos	58
ORGANIZACIÓN	59
Objetivos de áreas funcionales.	60
Cuadro de áreas	60
Organigrama.	61
Asignación salarial.	63
Nómina mensual	64
Descripción del cargo	65
Análisis DOFA	68
CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA	69
Sociedad por acciones S.A.S.	69
PLAN DE ESTABLECIMIENTO Y FINANZAS	70
Plan de establecimiento y finanzas	70
Objetivo general:	70
Corto:	70

Mediano	70
Largo	70
RESPONSABILIDAD SOCIAL	71
CONCLUSIONES GENERALES	72
Idea de negocio.	72
Análisis del sector.	72
Mercadeo.	72
Producción.	73
Organización.	73
Constitución de la compañía.	73
Establecimiento de finanzas.	74
ANEXOS.	75
Anexo1.	75
Encuesta de estudio de mercado	75
Anexo 2.	77
Registro cámara de comercio	77
BIBLIOGRAFÍA	79

IDEA DE NEGOCIO.

Country Tour S.A.S

La Idea de negocio consiste en crear una agencia turística operadora en la que se implementarán planes innovadores:

Los diferentes paquetes que se implementaran consisten en:

En Bogotá cena show , chiva tour nocturna y de rumba (este servicio es realizado para personas mayores de 18 años),recorrido por fábricas como Bogotá Beer Company y a los alrededores de Bogotá (la sabana- la calera) recorridos por grandes cultivos de flores y cabalgatas.

Para poder lograr implementar estos paquetes se tendrá que hacer convenios con las compañías de transporte restaurantes y fábricas para esto se hace una base de datos con teléfonos y correos electrónicos para solicitar estos contratos y convenios. También se contratará guías profesionales con alto conocimiento en idiomas. Manejaremos con una empresa (Col asistencia) para la asistencia médica del turista.

Country Tour S.A.S será una sociedad que se dedicara de una manera profesional a asesorar vender y organizar servicios turísticos .El papel más importante es ser intermediario entre el turista extranjero y el lugar a visitar.

JUSTIFICACIÓN

Country Tour S.A.S está pensada en la necesidad de los turistas extranjeros ya que esta agencia implementó planes innovadores.

Para realizar esta agencia se pensó en la siguiente pregunta : ¿ Qué es lo que los turistas extranjeros o llamados mochileros buscan en la ciudad? Según el análisis de esta pregunta se llegó a una conclusión. Este país tiene como potencial la riqueza primaria por esto es importante tener en cuenta este potencial para la realización de estos nuevos productos turísticos.

Para llenar la expectativa de los turistas extranjeros realizamos estos planes para que conozcan la diversidad de gastronomía con las cenas shows y la variedad de vegetación para esto se implementó los recorridos por grandes cultivos de flores en la sabana de Bogotá y así posteriormente Country Tour S.A.S creó cada uno de los paquetes turísticos pensando en la necesidad de los turistas extranjeros de conocer más a fondo la riqueza de este país especialmente en la capital (Bogotá) y sus alrededores.

Misión:

Ofrecer calidad y seguridad en los servicios de turismo que se brindan, satisfaciendo la necesidad del turista extranjero, mejorando los servicios y procesos de calidad contribuyendo para el desarrollo turístico del país.

Visión:

Posicionarnos para el año 2020 como una de las operadoras turísticas más prestigiosas en los servicios turísticos con innovación y calidad en nuestros paquetes, ampliando el desarrollo de las necesidades del turista en el entorno cambiante.

OBJETIVOS.

Corto plazo:

- Desarrollar para el año 2020 nuestros servicios y tener obtener la capacidad de brindar el apoyo a las necesidades del turista.
- Implementar para el año 2022 nuevos planes turísticos para promover la venta y aumentar los ingresos.
- Crear estrategias para el mejoramiento al servicio al cliente y satisfacer la necesidad de este.

Mediano plazo:

- Desarrollar para el año 2025 nuevos paquetes que sean innovadores y brindar servicios y paquetes a terceros para la buena imagen y calidad de la empresa.
- Para el año 2023. Expandir Country Tour S.A.S en diferentes puntos del país como Cali, Medellín. para crear más reconocimiento y fidelidad en los clientes.
- Crear planes turísticos no solo pensados para extranjeros, si no también pensar en la motivación para que los mismos turistas internos se han partícipes del crecimiento turístico estos planes.

A largo plazo:

- Desarrollar para el año 2027 la innovación y la ampliación en nuevos destinos, nuestra competencia como es la calidad en el servicio y la mejoría de nuestros paquetes adecuándose al avance de la tecnología y desarrollo de la globalización.
- Para el año 2036 ,Tener sucursales no solo dentro del país, tener puntos de Country Tour S.A.S. en Norteamérica y así realizar una expansión para promover el turismo de Colombia de una manera innovadora.

ANÁLISIS DEL SECTOR.

En el sector turístico se puede analizar que en Colombia ha logrado un aumento en la economía partiendo de la posición geográfica y regional en la que se encuentra, sin embargo Colombia ha encontrado algunos aspectos negativos ya que hace falta la infraestructura para tener una competitividad en el turismo en América latina, ¹ la falta de capacitación educación y sensibilización, escasa promoción hacia parte del turismo desconocimiento de las políticas del turismo

Colombia cuenta con una riqueza en su biodiversidad y cultura, obteniendo beneficios de los dos océanos que lo rodean el Océano Atlántico y Océano Pacífico, teniendo lugares de interés que pueden catalogarse patrimonios históricos y culturales y muchos otros atractivos, se tiene toda una oferta turística que hasta ahora estamos logrando aprovechar generando más aumento en la economía.

El turismo se generó a principios de 1990, alcanzando un 20 % y un 30 % en el aportado por las exportaciones, la actividad turística contribuyó entre 1994- 2004 llegando al país 1.978.593 extranjeros lo que presentó un crecimiento en un 48.10%, frente al 2005 que llegaron 1.335.946 generando así un ingreso al país de US \$ 1.118 millones.

Como se puede observar Colombia ha tenido un desarrollo en la industria del turismo actualmente se compete con otras analizar otras potencias en turismo ya que se tiene que dar la competencia y la obligación de quien brinda la mejor calidad de su producto y el mejor precio

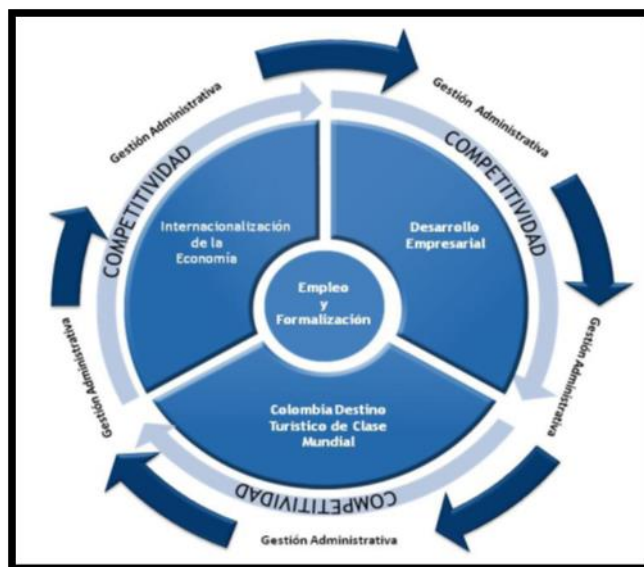
¹ En línea [http:// www.scielo.org.ar/](http://www.scielo.org.ar/) visto ultima vez abril 29 de 2017 referencia del avance del turismo y sus aspectos negativos.

de venta de este, para el consumidor satisfecho. La rentabilidad de un lugar turístico también se verá la demanda de quienes imponen los destinos y sitios a visitar, y este mercado estará Disponible para toda aquella persona que viaje. Queriendo así que Colombia siga teniendo un desarrollo sostenible y de competitividad regional.

1 En línea [http:// www.scielo.org.ar/](http://www.scielo.org.ar/) visto ultima vez abril 29 de 2017 referencia del avance del turismo y sus aspectos negativos.

EJES DE COMPETITIVIDAD EN EL TURISMO

Grafica 1.



Fuente: ministerio de industria y turismo²

Análisis:

En el esquema anterior se observa cuáles son los fundamentos que ejes para la competitividad y el desarrollo en el turismo que actualmente ejerce el nuevo gobierno. El nuevo gobierno trabaja en conjunto con varias entidades (Proexport, DPN, DANE banco de la república) para darle importancia al sector turismo.

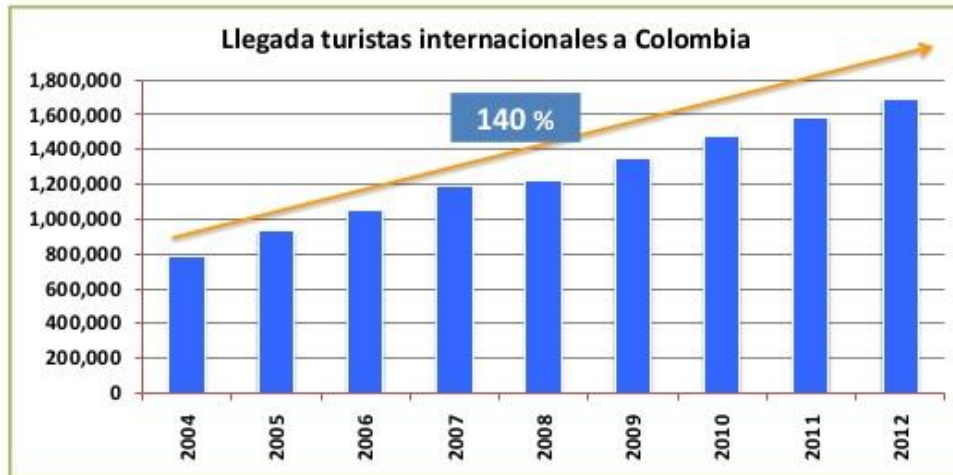
Actualmente se tienen proyectos estratégicos para el fortalecimiento y el desarrollo tanto en las exportaciones e importaciones.

² En línea [http:// www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co) visto ultima vez abril 29 de 2017 referencia ejes de competitividad del turismo

LLEGADA DE TURISTAS EXTRANJEROS

Grafica 2:

El Turismo en Colombia Llegada de turistas Internacionales 1990-2012



En cuanto a llegadas de turistas internacionales, se presentó un crecimiento del 140% en los últimos 8 años.
Para el periodo 2011-2012 el crecimiento alcanzó el 7%, superando 3% por encima de la media mundial que fue del 4%.

Fuente: tomado en línea www.proexport.com³

Análisis:

Como nos podemos dar cuenta cada año avanza la llegada de extranjeros a nuestro país posicionándonos en los mejores destinos para conocer sin embargo aún se tiene en cuenta los conflictos internos que se encuentran en el país.

³ En línea [http:// www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co) visto última vez abril 29 de 2017 referencia graficas de la llegada de turistas a Colombia

MERCADEO

Ventaja competitiva:

La ventaja competitiva de country tour es la mejora continua a la atención al cliente se caracterizan por ser puntuales y prácticos a la hora de la venta y diseño de los planes ya que son innovadores y únicos en el mercado del turismo, ofreciendo las tarifas adecuadas y la calidad del servicio, alcanzando una amplia gama de planes para el turista.

Competencia de marca:

Para realizar el estudio de la competencia de marca se hizo un estudio de las siguientes empresas teniendo en cuenta lo siguiente:

1. ¿Qué es lo que hace?
2. ¿Cómo lo hacen?
3. Precios
4. Reconocimiento
5. Contacto

Agencia Tour Operadora Nueva Lengua.⁴

Tiene por misión ofrecer a los extranjeros una manera diferente de conocer Colombia. Por ello, ofrecemos productos alternativos como son: cursos de español y baile tropical, cursos de español y buceo, cursos de español negocios y tours como por ejemplo tours diarios a Guatavita, Catedral de Sal de Zipaquirá, tours los fines de semana a Villa de Leyva, zona cafetera, Parque Tayrona entre otros.

Para realizar estos tours Nueva Lengua implementa estrategias de negocio y encuestas a los extranjeros para crear innovadores planes y paquetes turísticos.

Desde el año 2003, Nueva Lengua Tours desarrolla programas turísticos a través de todo el territorio colombiano

Conocimiento profundo de todas las zonas turísticas del país, nuestra experiencia y el profesionalismo de todo nuestro equipo de trabajo nos posicionan como una de las empresas de turismo receptivo de mayor reconocimiento.

Contacto:

Email: info@nuevalenguatours.com

Teléfono local / fax:

+57/1 / 8138674

+57/ 1 / 7532451

⁴ En línea [http:// www.bogota.travel.comvisto](http://www.bogota.travel.comvisto) ultima vez abril 29de 2017 referencia agencias de viajes en Bogotá

Amonita Tour Ltda.

Promociona paquetes como:

Torrentismo y aventura

PRECIO DESDE \$ 105.000 por Persona (Mínimo 2 Pas)

Tour parques atractivos

PRECIO DESDE \$ 70.000 por Persona (Mínimo 2 Pas)

Planes románticos

PRECIOS DESDE \$ 498.000 por Pareja.

Monita Tour es un operador turístico y receptivo especializado en la población de Villa de Leyva, Boyacá. Tiene alianzas estratégicas con proveedores con un alto reconocimiento y un excelente servicios en la región. Tenemos como objetivo promocionar a Villa de Leyva como un gran destino nacional, dando a conocer nuestros productos turísticos a través de la amplia variedad de atractivos de la región.

Contacto:

Reservas Bogotá:

Calle 127 D No. 58 -40 Oficina 202

Teléfono: + 57 1 6433883

E-mail: info@amonitatour.com

Bogotá Travels Network BTN.

Bogotá Travel Network, red de turismo de Bogotá, es la agencia integradora de servicios turísticos de Bogotá creada con el objetivo de contribuir al desarrollo sostenible y al posicionamiento de Bogotá como destino turístico internacional, a través de la prestación de servicios turísticos altamente diversificados y competitivos para la realización de todo tipo de actividades turísticas que se celebren en Bogotá y sus alrededores, tanto vacacionales como corporativas.

Recorrido históricos por candelaria Bogotá 35.000

Actividades y celebraciones en Bogotá 50.000

Actualmente, la red está conformada por las cadenas hoteleras Dann, Estelar, Royal, el Hotel Tequendama Crowne Plaza y siete de las mejores agencias y tour operadores de la ciudad: Viajes Chapinero, Lanta, Parkway, Colombian Tourist, Hansa Tours, Los Nómadas y Aviatur, organizaciones de gran trayectoria y reconocimiento en el sector turístico que se han unido para constituir un portafolio integrado de productos y servicios que reúne la mejor oferta turística de calidad exportable de Bogotá.

Contacto:

Avenida Carrera 10 N° 26- 21, Of. 357 (Hotel Tequendama Crowne Plaza), Bogotá, Cundinamarca
Teléfonos+ 57 (1) 342 5570.

Colombian Travels.

Colombian Travels quiere que usted explore pueblos tradicionales, aprenda sobre nuestras comunidades indígenas, visite nuestros impresionantes parques naturales y duerma en una hamaca bajo las estrellas. Lo llevamos fuera de los viajes convencionales a lugares que no se encuentran en las guías de viaje. Buscamos que usted viva una experiencia al mismo tiempo que apoyamos la promoción de turismo responsable.

Mejor época del año: cualquier

Costo por persona: USD \$ 2.330

Destinos: Bogotá, Cartagena, Medellín, Santa Marta.

Contacto:

Avenida Jiménez N° 5 - 16 Oficina 303

Teléfonos+ 57 (1) 481 7695.

Zona rosa – Bogotá

La zona rosa es ideal para disfrutar de una noche de rumba se encuentra servicio de restaurantes variedad gastronómicas.

El precio de la entrada a estos establecimientos varía entre 20.000 a 50.000 por persona.

Contacto:

Calle 84 norte Bogotá

COMPETENCIA DE FORMA.

Para realizar el estudio de la competencia de forma se hizo un estudio de las siguientes empresas teniendo en cuenta lo siguiente:

1. Qué es lo que hacen
2. Como lo hacen
3. Precios
4. Reconocimiento
5. Contacto

Turistbog:

Su misión es prestar el servicio de recorrido panorámico por toda la ciudad llevando al turista a visitar algunos puntos específicos con una tarifa única dependiendo de qué recorrido desea adquirir. Tiene sus propios buses con incorporación de tecnología avanzada para que el turista utilice unos audífonos y escuche en su idioma.

Tarifas:

Paquete Turismo Total: Adultos: \$ 69.600

Niños 3 a 12 años, estudiantes con carnet y

mayores de 60 años: \$ 53.000

Paquetes TurisBog Panorámico, adultos: \$ 55.500 (caminata y entrada a museos no incluidas).

Paquete TurisBog Panorámico, niños 3 a 12 años, estudiantes con carnet y mayores de 60 años:

\$ 48.000 (caminata y entrada a museos no incluidas).

El paquete turismo total incluye:

Audio guía y audífonos

Entrada a:

Museo del Oro

Jardín Botánico

Caminata guiada por la Candelaria

Mapa

Guía turística

Brazaletes

Descuentos especiales en museos, restaurantes y establecimientos.

Contacts:

Bogotá tourism & business group

Tels. 336 8805 / 8816, 467 4602

Mobil: 350 558 7764

Adventura Travels.

Adventura Travels es una agencia de turismo receptivo que busca dar valor agregado a los turistas que visitan los destinos de Colombia y Latinoamérica, a través de tours con un alto contenido de experiencia e innovación constante.

Nuestros tours combinan la riqueza multicultural, natural, y mágica latinoamericana para ofrecer al viajero experiencias que enriquecen no solo su viaje sino su vida.

Contamos con un excelente conocimiento del sector y una amplia red de proveedores que unidos con la calidad de nuestros

Asesores nos permiten ofrecer a los visitantes la mejor experiencia en nuestro destino.

Tours:

Bici tour

Free tour

Tour de arte urbano

Contactos:

adventure travel house

tel: 27544

Cra 6 # 10 - 23

Bogotá, Colombia

tel.: +57-1-5603241

OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA.

Corto plazo:

- ✓ Posicionarnos en el mercado Bogotano y ser eficientes al adquirir personal profesional en servicio al cliente (idiomas inglés) para el buen funcionamiento de country tour
- ✓ Competir en el mercado del turismo localizado en el Centro Histórico de la Candelaria en Bogotá y sus alrededores alcanzando una meta de ventas plasmada mes a mes

Mediano plazo

- ✓ Obtener más reconocimiento a nivel del país por los novedosos planes turísticos y servicio al cliente que ofrece Country Tour.
- ✓ Crear un gran potencial en el mercado turístico para lograr altas tasas de ventas por medio de la publicidad.

Largo plazo

- ✓ Tener puntos de ventas en países como México y Panamá para dar a conocer los paquetes turísticos que implementa Country Tour y obtener reconocimiento a nivel mundial .

PRODUCTO

Country tour maneja paquetes turísticos innovadores en los que se desarrollan en Bogotá y sus alrededores los cuales son cenas show , chiva tour nocturna y de rumba (este servicio es realizado para personas de 18 años en adelante),recorrido por fábricas como Bogotá Beer Company y a los alrededores de Bogotá (la sabana- la calera) recorridos por grandes cultivos de flores y cabalgatas.

PRECIO

Chiva rumbera: COP \$ 469.999

La capacidad máxima de la chiva es de 30 personas a 45. Especificando que son 2 horas y 30 minutos de recorrido por los lugares más emblemáticos de Bogotá mas un litro de aguardiente antioqueño también de dejarlos en una discoteca para puedan continuar su celebración, dentro de esta actividad se utilizara artículos como gorros de fiesta silbatos y demás elementos que haga más llamativa la actividad.

Cena show: COP \$150.000 para dos personas

El valor de la cena show depende de la cantidad de personas los platos a consumir según la carta que escogió de acuerdo a nuestros restaurantes aliados dentro de este plan esta el servicio de recogerlos y llevarlos al lugar de destino que no salga de Bogotá.

Cabalgata: COP \$68.000 por persona

esta actividad se ara un recorrido a caballo por la zona de la calera con un guía contando historias y tradiciones de Bogotá y algunas de otras ciudades que contaban nuestros abuelos y campesinos el recorrido dura aproximadamente de 30 a 45 minutos y finalizando con una agua de panela incluye el transporte hasta el lugar ida y vuelta

Campos de flores conociendo la sabana: COP \$35.000

En esta actividad la idea es que conozca todo el proceso del cultivo de flores, las diferencias y cuidados para tener una flor digna de exportación esta actividad incluye transporte y un refrigerio más el recorrido con un guía esta actividad dura aproximadamente 3 horas con transporte de ida y regreso

Bogotá beer company: COP \$35.000

Este recorrido consta de un recorrido por la empresa BBC (BOGOTA BEER COMPANY) además de una cata de cervezas incluye el transporte y un recuerdo de la actividad una actividad de aproximadamente 3 horas.

COSTOS FIJOS:

Nomina - 3 (empleados)

Seguridad social.

- ✓ Salud: el empleado aporta el 4 % del salario y la empresa aporta el 8.5% ya que la empresa debe pagar correspondiente al entidad que esté afiliado el empleado
- ✓ Pensión: el empleado aporta el 4% del salario cotizado y al empresa debe aportar el 12% a consignar al fondo de pensiones a la que esté afiliado
- ✓ Riesgos profesionales: la totalidad del gasto lo debe cubrir la empresa ya que es para minimizar los riesgos su porcentaje estar basado según la tabla progresiva según sea el nivel de riesgo
- ✓

SUELDOS PERSONAL INICIAL SEGÚN ESTUDIO TÉCNICO		
DE ADMINISTRACIÓN		
Empleado	Sueldo	Aux Trans
Gerente	2.500.000	0
Asesor comercial	1.000.000	83.140
Auxiliar contable / Secretaria.	1.000.000	83.140
N/A		0
N/A		0
TOTAL	4.500.000	166.280

.Costos Operativos

PROYECCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de personal	0	0	0	0	0	0
Otros gastos de personal	400.000	993.600	1.028.376	1.064.369	1.101.622	4.587.967
Mantenimiento Equipos	500.000	1.242.000	1.285.470	1.330.461	1.377.028	5.734.959
Mantenimiento Instalaciones	500.000	1.242.000	1.285.470	1.330.461	1.377.028	5.734.959
Servicios Públicos	2.500.000	6.210.000	6.427.350	6.652.307	6.885.138	28.674.795
Arriendos	8.500.000	21.114.000	21.852.990	22.617.845	23.409.469	97.494.304
Dotación	500.000	1.242.000	1.285.470	1.330.461	1.377.028	5.734.959
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
Depreciación Operativa	0	0	0	0	0	0
Total Costos	12.900.000	32.043.600	33.165.126	34.325.905	35.527.312	147.961.944

CALCULO COSTOS DE OPERACIÓN	
Concepto	Vr mes
Gastos de personal	
Otros gastos de personal	80.000
Mantenimiento Equipos	100.000
Mantenimiento Instalaciones	100.000
Servicios Públicos	500.000
Arriendos	1.700.000
Dotación	100.000
Depreciación Operativa	0
Total	2.580.000

Fuente: Autor

PROMOCIÓN:

SLOGAN

Vive nuevas experiencias



RECORRE Y CONOCE BOGOTÁ EN CULTURA

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD

- ✓ **Tele mercadeo:** Se realizará una base de datos obtenidos de internet de una página de hostales en la candelaria donde se llamará y visitará cada uno de estos en la cual se ofrecerá el servicio de Country Tour los diferentes y novedosos planes (Recorridos turísticos) para inicialmente atraer a los clientes (Turistas extranjeros y nacionales).
- ✓ **Creación de la página Web:** Country tour realizará su reconocimiento mediante una página web donde se especificara nuestros servicios precios y contacto, además de colocar un video corto con la experiencia del cliente.
- ✓ **Tarjetas:** se realizarán unas tarjetas novedosas con el slogan, logotipo de Country Tour y las formas de contacto, invitando a los turistas que conozca de los servicios y de la buena calidad que ofrece Country Tour.
- ✓ **Brochure:** el brochure estará a disposición del turista cuando requiera la información exacta de cada uno de nuestros servicios y los lugares que se visitaran.

PLAZA:

Country tour distribuirá su información mediante folletos brochures tele-mercadeo, en las localidades de chapinero y la candelaria , ya que son localidades de gran influencia de rumba y accesible para los turistas; la candelaria es un punto estratégico ya que llegan la gran mayoría de turistas, en esta parte de la ciudad se encuentra la oficina principal de Country Tour.

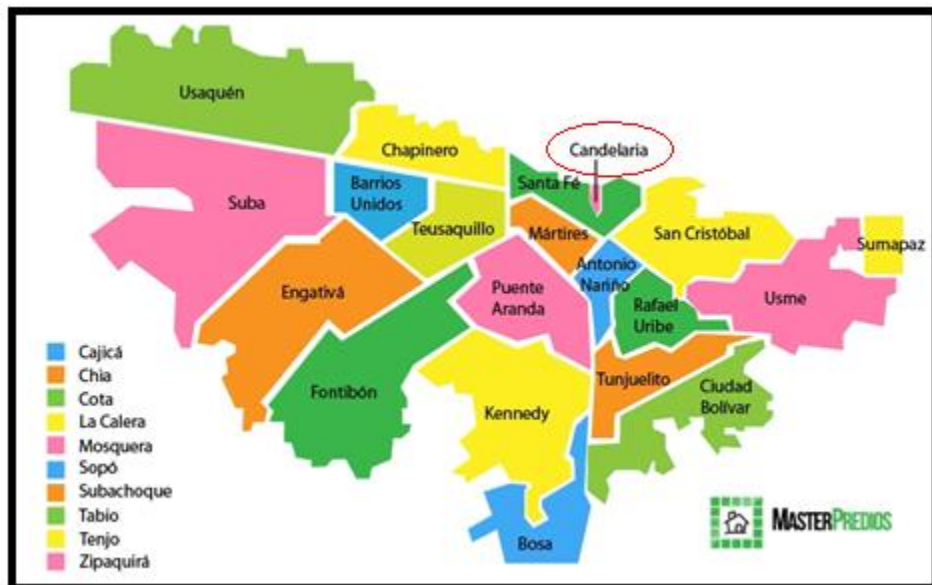
Country Tour se encuentra ubicada en:

Dirección: calle 17 No. 4-97

Teléfono: 4633463

Grafica 3.

Localidades de Bogotá



Fuente: autor

SEGMENTACIÓN.

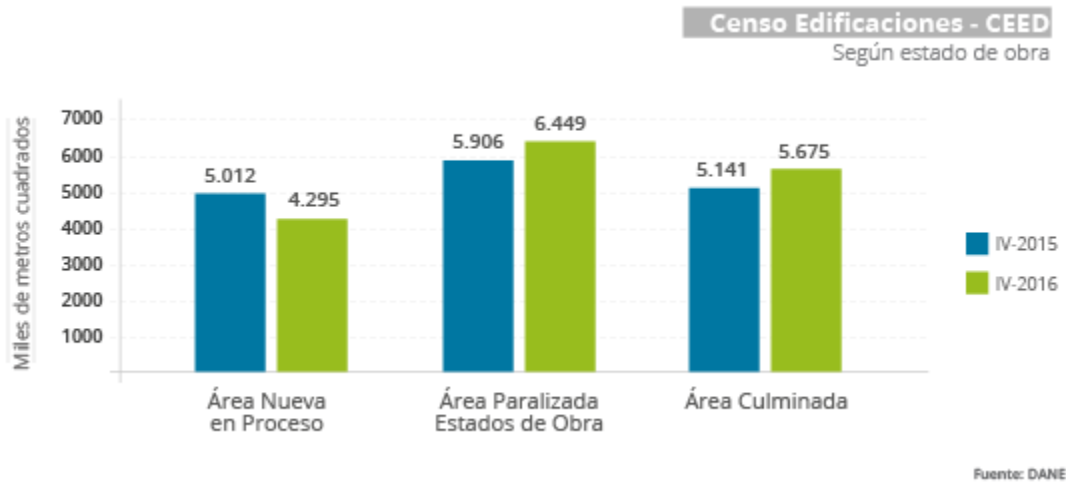
El segmento de mercado estará basado en las personas entre los 23 y 50 años de género femenino (F) masculino (M), Country Tour S.A.S se implementa bajo los gustos del turista que requiera nuestro servicio deberá tener curiosidad por las costumbres colombianas, tener el tiempo y la disponibilidad de compartir en la noche en algunos clubs disfrutar de la rumba en un carro tradicional colombiano (chiva), y disfrutar la estancia en Bogotá, que pueda admirar la naturaleza y disfrutar la belleza de la sabana y sus alrededores teniendo contacto con esta.

Geográfico (ubicación).

Country tour S.A.S estará ubicada en Bogotá D.C más específico en la Candelaria centro histórico y sus servicios estarán dirigidos a turistas nacionales e internacionales su nivel socioeconómico estará a partir de los estratos 3- 4 y 5 su poder adquisitivo debe estar entre los 700.000\$ y 1.500.000 su nivel de estudio es independiente ya que puede ser profesional o empleado, nuestros planes son innovadores y están a la disponibilidad del consumidor.

CONSUMO DEL TURISMO

Grafica 4.



Fuente: [http:// www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)⁵

Análisis:

En esta gráfica se puede observar el crecimiento del turismo a través de los años se puede ver el aumento de la economía poco a poco ha incrementado el número de turista que reciben el país aumentado la mayor demanda en este sector

⁵ En línea <http://www.dane.gov.co> visto ultima vez 01 de mayo 2017 referencia consumo total del turismo

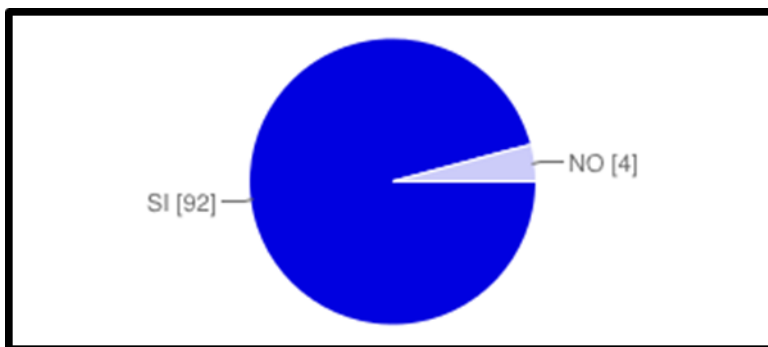
ESTUDIO DE MERCADO

Análisis de mercado.

El objetivo es analizar los resultados de las encuestas para saber si el producto planteado en la idea de negocio es factible en el mercado del turismo.

Encuestas.

1. ¿Estaría interesado en conocer la cultura bogotana?



Grafica 5.

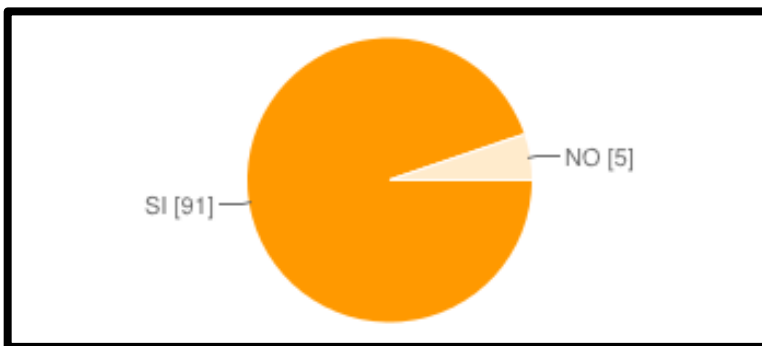
Fuente: autor

SI	92	96%
NO	4	4%

Análisis:

En esta gráfica se puede observar que el 96% de las personas si le interesa adquirir conocimiento sobre la cultura bogotana y el 4% no están interesados en conocer sobre la cultura bogotana.

2. ¿Le gustaría a usted adquirir un producto turístico realizado en la noche que consiste en recorridos por la ciudad de Bogotá y sus alrededores?



Grafica 6.

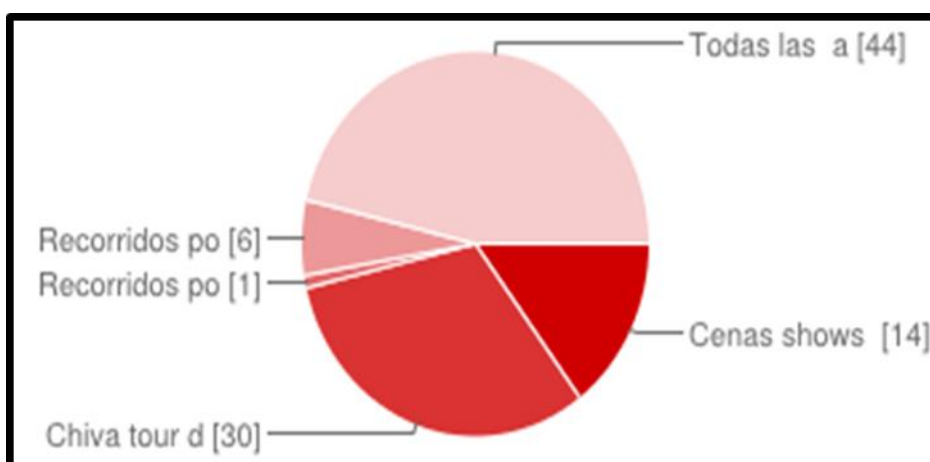
Fuente: autor

SI	91	95%
NO	5	5%

Análisis:

En esta gráfica se puede observar que el 95% de la personas si les gustaría adquirir un producto turístico en la noche ya sea en Bogotá o a sus alrededores, y el 5 % de las personas no están interesadas en adquirir el producto.

3. ¿Qué tipo de planes turísticos le gustaría adquirir?



Grafica 7.

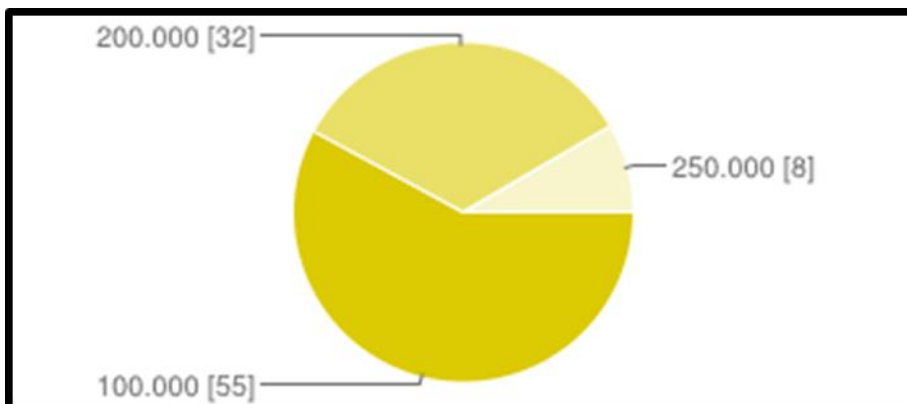
Fuente: autor

CENAS SHOWS (EN LA NOCHE)	14	15%
Chiva tour de rumba (En la noche)	30	32%
Recorridos por cultivos de flores (En el día ,cerca de Bogotá)	1	1%
Recorridos por las instalaciones de Beer Compañy	6	6%
Todas las anteriores	44	46%

Análisis:

En esta gráfica se puede observar que el auge en los recorridos sería la chiva tour con el 32% en segundo rango están todas las actividades anteriores ya que para el 46% le parece factible alguna de las actividades en tercer lugar están las cenas shows con el 15% en el que parece factible el mercado, sin embargo una de las opciones que se puede descartar sería el recorrido de flores con el 1 % de las personas.

4. ¿Qué precio le parece accesible para un plan turístico en la noche?



Grafica 8.

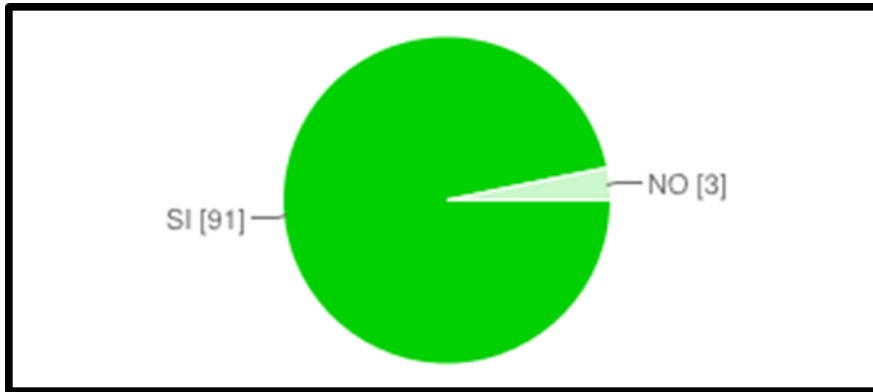
Fuente: autor

100.000	55	58%
200.000	32	34%
250.000	8	8%

Análisis:

En la anterior gráfica se puede observar que al 28 % de las personas su precio más accesible es de 100.000\$ sin embargo el presupuesto varía entre 200.000\$ así que al 34 % su presupuesto más cómodo está entre los valores mencionados anteriormente.

5. ¿Le gustaría a usted que los recorridos incluyan el servicio de transporte desde el punto de hospedaje al punto del recorrido?



Grafica 9.

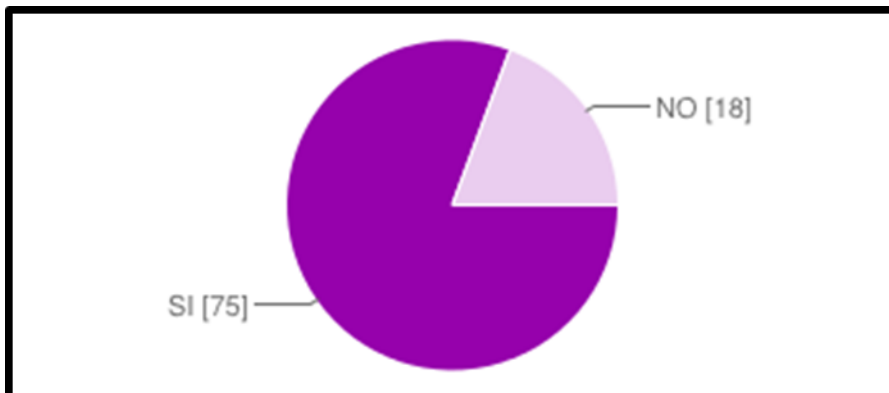
Fuente: autor

SI	91	97%
NO	3	3%

Análisis:

En la anterior gráfica se puede observar que al 91% de las personas encuestadas les gustaría que el servicio de transporte se incluyera dentro del plan turístico. Mientras el 3 % no prefieren incluir este servicio en el plan.

6. ¿Le gustaría a usted que un snack estuviera incluido en el plan turístico?



Grafica 10.

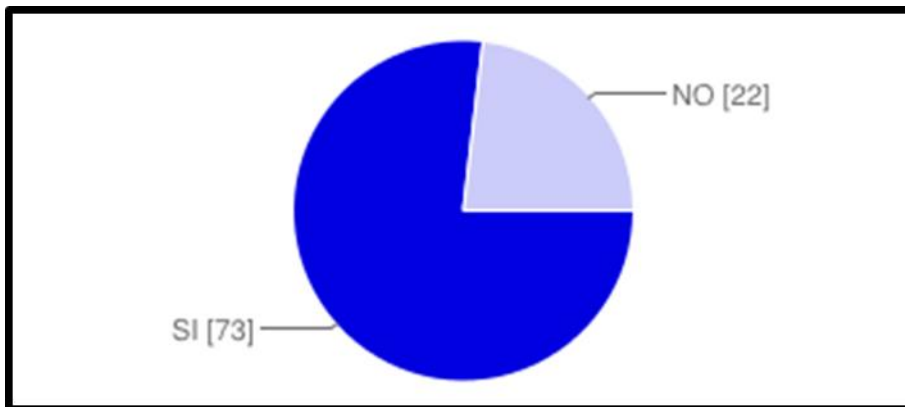
Fuente: autor

SI	75	81%
NO	18	19%

Análisis:

En la anterior gráfica se puede observar que al 75% de las encuestadas están de acuerdo que en el plan turístico se incluyen snacks mientras que al 18 % no están de acuerdo en que se les brinde un snack.

7. ¿Le gustaría que en el plan de chiva tour (En la noche) se incluyera bebidas alcohólicas?



Grafica 11.

Fuente: autor

SI	73	77%
NO	22	23%

Análisis:

Se puede observar que al 73 % de las persona encuestadas les interesa que las bebidas alcohólicas se incluyeran en el plan de chiva tour nocturno (en la noche), también podemos observar que al 23 % de las personas encuestadas no beben o no incluirían bebidas alcohólicas en el plan turístico.

CONCLUSIONES:

Las encuestas realizadas por Country Tour S.A.S arrojaron resultados favorables al adquirir productos de nueva innovación en el mercado turístico, nuestros productos son accesibles para cualquier persona, su gusto y su tiempo está reflejado en la variedad del servicio que quiere adquirir.

FUENTES SECUNDARIAS:

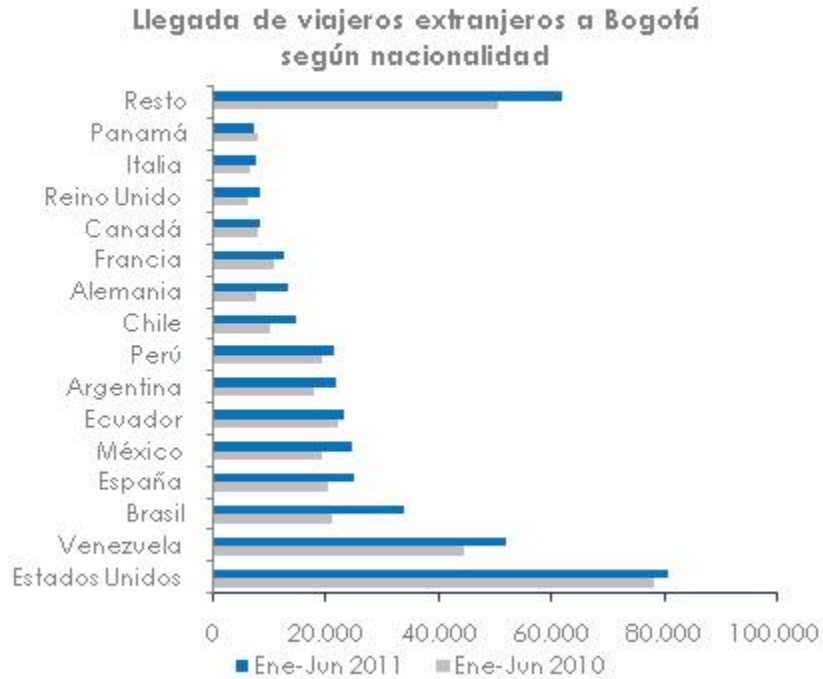
Country Tour S.A.S utilizó como fuente secundaria la navegación por medio de internet , las siguientes entidades Proexport y IDT (Instituto distrital de turismo).

Proexport: ⁶Esta fuente es muy importante para Country Tour por que compete con la actividad que realiza turismo. Proexport se encarga del posicionamiento del país como destino turístico de talla mundial este es el principal eje de trabajo de Proexport. Según estadísticas que ha realizado Proexport se observa que los últimos meses ha aumentado el número de turistas nacionales y extranjeros en la ciudad de Bogotá. Por lo tanto es bueno para la promoción de Country Tour.

⁶ En línea www.proexport.com.co visto ultima vez 7 de mayo del 2017 referencia promoción del turismo en Colombia.

NÚMERO DE TURISTAS Y VISITANTES EN EL PAÍS AÑO (2010-2011)

Grafica 12.



Fuente: www.proexport.com.co

Análisis:

En la Gráfica anterior se puede analizar que hay más aumento de llegada de turistas al país que el número de visitantes por año. Eso quiere decir que el turismo del país ha sido más promovido y vendido nacional e internacionalmente esto es bueno para Country Tour ya que esta depende del número de turistas que en el país especialmente Bogotá.

IDT: ⁷(Instituto Distrital de Turismo)

Se utilizó esta fuente porque primordial estar acorde al avance del sector turismo el IDT es la entidad encargada de Impulsar el desarrollo económico de Bogotá, a través de la promoción de la actividad turística de la Ciudad y de gestionar las mejores condiciones de competitividad y sostenibilidad del destino.

Crea planes, programas y presta servicios a través de:

- Gestión de destino
- Promoción y mercadeo
- Observatorio turístico

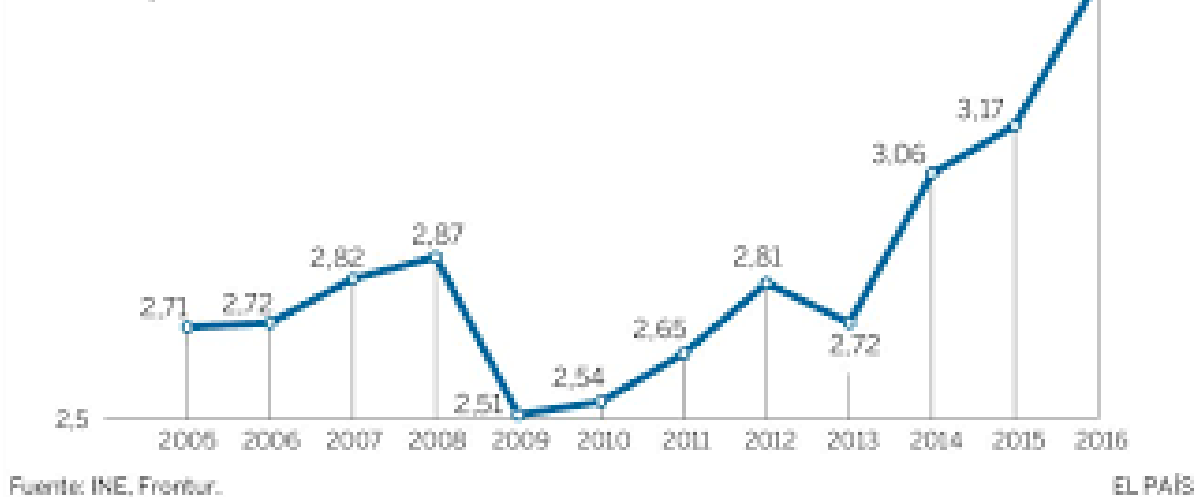
⁷ En línea www.bogotaturismo.gov.co visto ultima vez 7 mayo del 2017 referencia estadísticas de viajeros y turismo en Bogotá.

LLEGADA DE VIAJEROS EXTRANJEROS

Grafica 13.

TURISTAS EXTRANJEROS EN ENERO

Millones de personas



Fuente: www.procolombia.gov.co

Análisis:

Se observa en la anterior gráfica que en el año 2005 y el 2016 el índice de la llegada de viajeros del extranjero es muy neutro y también con un alto índice de viajeros extranjeros en Bogotá. Esta estadística es importante para el aumento de ventas de planes turísticos y

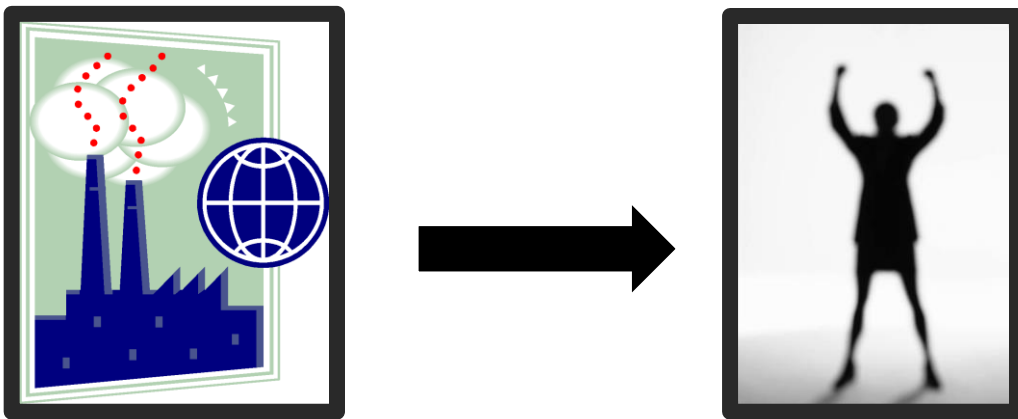
desarrollo en el sector turístico del país en particular la ciudad de Bogotá.

CONCLUSIONES:

Para Country Tour S.A.S es importante estas dos entidades como fuentes secundarias puesto que estas promueven y venden el sector turístico muestran diferentes estadísticas en los últimos años del crecimiento turístico .Estas entidades ayuda a que las diferentes empresas o compañías de turismo como Country Tour estén actualizados en este sector tan importante para el desarrollo económico y turístico del país.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO:

Grafica 14.



Fuente: autor

Country Tour S.A.S utilizará el canal de distribución directo, el fin de este es poder producir los paquetes con acceso directo hasta el consumidor evitándose gastos con intermediarios, y generando ganancias directas para la empresa.

RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

Oportunidades.

- ✓ Que el turista después de haber adquirido el producto que de satisfecho.
- ✓ A partir de las opiniones ya propuestas se puedan crear más ideas para el consumo del turista.
- ✓ La posibilidad de ingresos favorables para Country Tour S.A.S.
- ✓ adquirir un convenio con una empresa grande que le guste nuestros productos y quiera ejercerlos con Country Tour.

Riesgos:

- ✓ Posibilidad que los planes y servicios ofrecidos por Country Tour S.A.S no sea aceptado por el turista consumidor.
- ✓ La competencia copie o mejore nuestras ideas y servicios para conveniencia de ellos.
- ✓ Que los ingresos generados no cubran el total de los gastos y country tour vaya a bancarrota.

PRODUCCIÓN

Objetivos de producción

Corto:

- ✓ El objetivo de venta de Country Tour S.A.S para el primer año por mes es de 50 planes y recorridos , durante el reconocimiento que Country Tour estará obteniendo.

Mediano:

- ✓ Country Tour S.A.S estará localizada en otros puntos de Bogotá como chapinero y calle 93. Para el año 2020 el límite de ventas será de 100 recorridos mensuales.

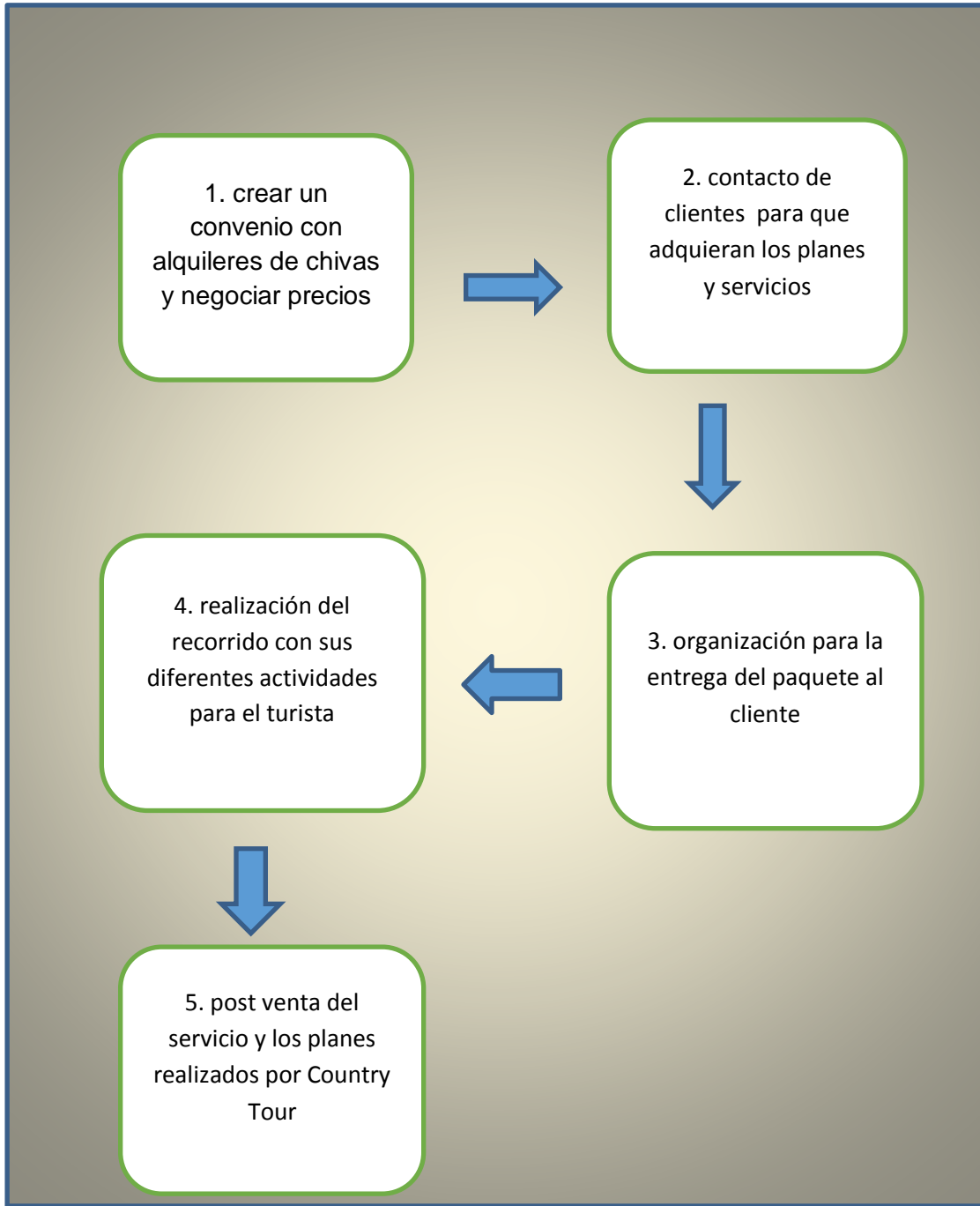
Largo:

- ✓ El tope de venta para el año 2021 estará en promedio de 125 paquetes turísticos mensuales.

PROCESO DE PRODUCCIÓN

Flujo grama.

Grafica 15.



DESCRIPCIÓN DEL FLUJOGRAMA.

- ✓ Crear un convenio con alquiler de chivas y negociación de precios: Se realizará un estudio en el que consiste buscar una empresa de transporte donde se pueda llegar un acuerdo de precios para el alquiler de la chiva adecuada para los recorridos .

- ✓ Contacto con los clientes para que adquieran los planes y servicios: Este paso consiste en el momento en que el turista llega directamente a Country Tour interesado en adquirir el recorrido.

- ✓ Organización para la entrega del paquete al cliente: Las asesoras comerciales o agentes de viajes le darán a los turistas las pautas y en qué consiste el recorrido turístico y acordaran el precio de venta de estos.

- ✓ Realización del recorrido con sus diferentes actividades para el turista: El guía Turístico de Country Tour organizará cada punto y cada actividad que se realizará durante el recorrido.

- ✓ Post venta del servicio: Al cliente turista se les garantiza un excelente servicio de

parte de Country Tour de manera que se crea una fidelidad y publicidad de voz a voz.

IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES.

Country Tour S.A.S realizará un convenio con Chivas Rumberas con el cual se financió el precio del alquiler de la chiva para realizar los recorridos en la noche el precio acordado es de 35.000 por noche .

alquiler chivas rumberas tour x bogotá

chivas rumberas

Senderos Colombianos

Agencia de Viajes & Turismo

Nuestro Paquete Incluye:

- Recorrido turístico en CHIVA RUMBERA por los principales sitios nocturnos de Bogotá, (Zona Rosa, 93, Parque Virrey & Mirador de la Calera)
- Chivas con pista de baile y Luces tipo discoteca, Música FULL Equipo
- Coordinador y poliza de responsabilidad civil
- Licor, Gaseosa Y Ponchos
- variedad de recorridos

contacto:

tels: 2110061 - 5410640- 3105514629

email: turismo_senderos@hotmail.com

dir: av. caracas no. 62 - 28 l. 208

Bogota D.C. – Colombia.

CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.

La tecnología necesaria para el diseño de los planes y servicios de Country Tour S.A.S y a la innovación de estos recorridos, es importante ya que la tecnología para el mejor servicio y calidad de este, no requiere de tecnología muy avanzada sin embargo para implementar programas de reserva y software dentro del sistema interno solicitaremos ayuda de profesionales en sistemas.

En relación con el proceso de implementar los sistemas de reserva se necesita: de dos (2) computadores, internet con banda ancha y telefonía, impresora, programas de software, escritorios, sillas y portapapeles.

Tabla 3.

Equipo e instalaciones

Equipos	cantidad	marca	precio
Computador	3	Samsung	4.000.000
teléfono	3	Panasonic	200.000
Impresora	1	Lex mark	250.000
Escritorios de oficina	3		1,500.000
Sillas de oficina	3		220.000
Sillas de espera	4		200.000
Stand	1		25.000
Sofá	1		100.000
Lámparas	3		80.000
Resmas de papel	3		60.000
Portapapeles	3		55.000
Cuadro de regiones colombianas	1		50.000
		Total	\$ 15,000.0000

Fuente: autor

En la anterior tabla se muestran los gastos que inicialmente se podrían presentar al inicio del

emprendimiento de la idea de negocio.

PLANO: COUNTRY TOUR S.AS.

Grafica 16.



Fuente: autor

1. Entrada y recepción: fácil acceso para ingresar a Country Tour.
2. Sala de espera: acomodación cómoda para la espera de turno de atención al turista.
3. Oficina principal: se encuentra la ubicación de planes y reservas.
4. Oficina secundaria: es la oficina auxiliar de planes y reservas.

PROCEDIMIENTO DE MEJORA CONTINUA.

Valor agregado:

Country Tour S.A.S hará una estrategia para aumentar las ventas y darle más reconocimiento a los planes y recorridos turísticos el valor agregado de distribución, será crear una alianza o convenio con el alquiler de Chivas Rumberas para que promocionen con los clientes de ellos los servicios de Country Tour y aumenten el reconocimiento y ventas de estos.

El valor agregado del producto que Country Tour S.A.S utilizó como medio de promover las ventas, innovación y motivar a los clientes es que por la compra de un grupo de más de 4 personas se obsequia recuerdos Colombianos como sombreros, manillas de neón, collar tipo hawaiano con los colores más representativos de Colombia.

CRONOGRAMA DE PROCESOS

Tabla 4.

CRONOGRAMA DE PROCESOS			
	PASO	TIEMPO	FECHA
1	Establecer idea de negocios	3 meses	07/05/2017-07/08/2017
	*justificación de la idea de negocios		
	*análisis del sector		
2	Estudio de mercado		
	*segmentación de mercado	5 meses	08/08/2017-08/01/2018
	*tamaño del mercado		
	*encuestas		
	*reconocimiento de la competencia		
3	mercadotecnia		
	*producto	2 meses	09/08/2018-09/10/2018
	*precio		
	*promoción		
	*plaza		
4	identidad como empresa		
	*marca	2 meses	10/10/2018-09/10/2018
	*slogan		
	*logo		
	*promoción de ventas		
	*plaza de distribución		
	*riesgos y oportunidades del producto servicio		
5	objetivos y planeación de producción	1 mes	11/12/2018-27/01/2018
	* especificaciones del producto servicio		
	*descripción del producto servicio		
	*flujograma de producción		
	*alternativas en tecnología para el producto		
	*instalaciones y equipos		
6	identificación de proveedores	3 semanas	27/01/2019-10/02/2019
	*convenio		
	*ubicación del proveedor		
	*valor agregado		
	*organización de procesos		

Fuente: autor

ORGANIZACIÓN

Objetivos de áreas funcionales.

Gerente: la gerencia de Country Tour S.A.S está encargado de dirigir y el desarrollo de la empresa, cumpliendo las garantías para el avance de esta.

Mercadotecnia: Country Tour S.A.S realiza estrategias de mercadeo y publicidad para promover las ventas se tiene un límite de 50 recorridos por mes en los diferentes puntos de venta (Chapinero- calle 93).

Producción: Country Tour S.A.S tendrá recorridos innovadores para promover en el mercado y obtener reconocimiento para así incrementar la venta de los productos y servicios turísticos que Country Tour ofrece .

Contabilidad y Finanzas: Se tendrá un registro de cada venta y cada ingreso que entre a Country Tour S.A.S, se organizara y se administra la plata de inversión y ganancia de cada recorrido turístico.

Secretaria: Crear estrategias de tele mercadeo para la promoción de los recorridos reservas y citas para realizar los convenios con los restaurantes y empresas de transporte turístico.

CUADRO DE ÁREAS

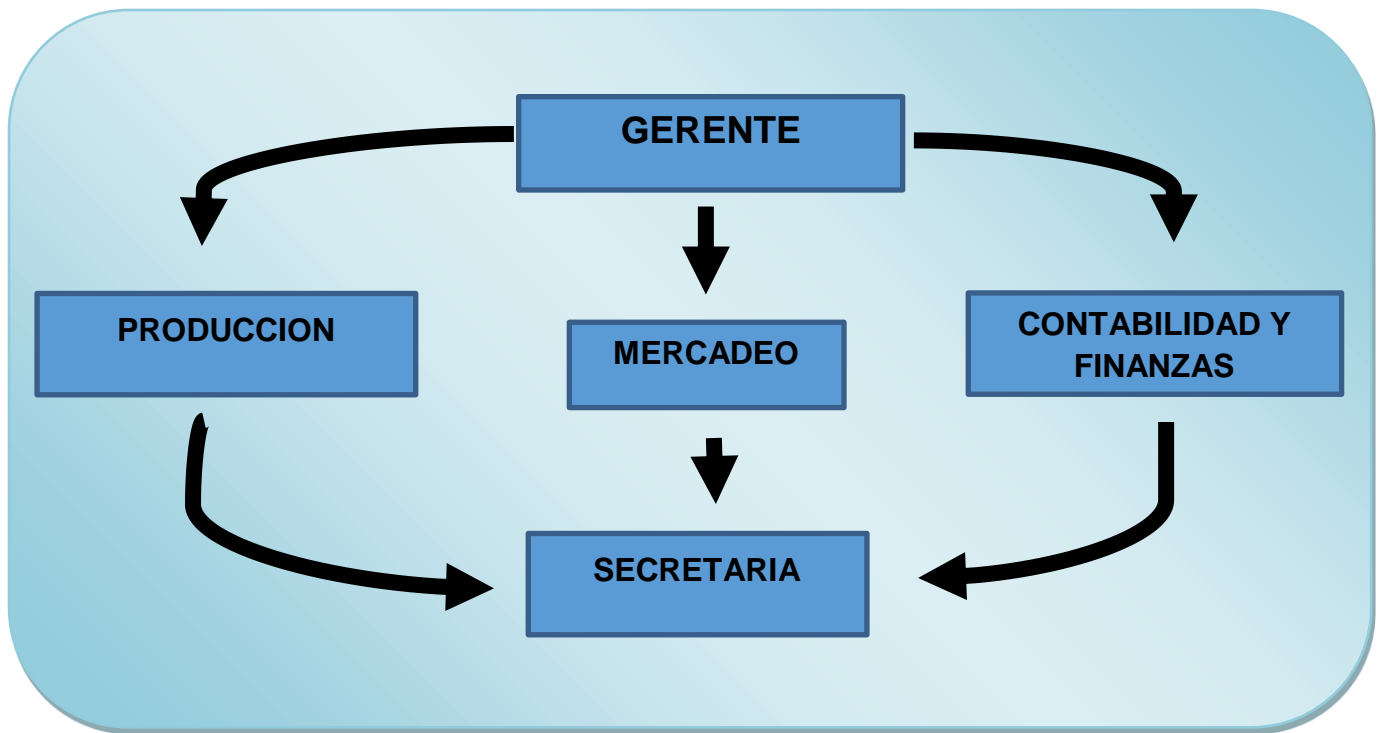
Tabla 5.

ÁREA FUNCIONAL	ACTIVIDADES	REQUISITOS ESPECIALES	TIEMPO
Gerencia	Dirigir, coordinar, supervisar, exigir garantías para el desarrollo de la empresa correctamente	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tener entusiasmo al dirigir su área correspondiente ➤ Estar dispuesto a la contratación para un equipo compacto para laborar ➤ Crear un ambiente productivo óptimo. 	1 año
Mercadeo	Enfocar, dirigir, contacto con el cliente a través del producto servicio creado para ser ofrecido al cliente final.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Implementar estrategias para el desarrollo del producto servicio ➤ Diseña coordina y supervisa las estrategias para el desarrollo. 	3 mes
Producción	Planificar, tener métodos a la hora de desarrollar productos nuevos, e innovadores	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Crea estrategias de investigación del producto servicio ➤ Innovación y creación de productos 	2 mes
Secretaría	Organiza, redacta , mantiene informada todas las novedades de la empresa, planifica el tiempo y mantiene importantes contactos telefónicos, correos etc.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsable a la entrega de documentos honesta cumplida, practica y ágil al redactar un documento 	2 mes

ORGANIGRAMA.

Grafica 17

Fuente: autor .



Fuente: autor

ASIGNACIÓN SALARIAL.

Fuente. Autor

Cargo	Salario
Gerente general	\$2,500.000
Gerente de mercadeo	\$1,000.000
Secretaria	\$1,000.000
	Total. \$4,500.000

NÓMINA MENSUAL

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

EMPLEADOS	SUELDO	DEVENGADO				DEDUCCIONES			VALOR NETO PAGADO	
		# DIAS	S. TRANSPORTE	H. EXTRAS	COMISIONES	T DEVENGADO	SALUD	PENSION		T DEDUCCIONES
GERENTE	\$ 2.500.000	30		\$ -	\$ -	\$ 2.500.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 2.300.000
ASESOR COMERCIAL	\$ 1.000.000	30	\$ 83.140	\$ -	\$ -	\$ 1.083.140	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 1.003.140
SECRETARIA	\$ 1.000.000	30	\$ 83.140	\$ -	\$ -	\$ 1.083.140	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 1.003.140
TOTAL	\$ 4.500.000	90	\$ 166.280	\$ -	\$ -	\$ 4.666.280	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 360.000	\$ 4.306.280

PARAFISCALES	SEGURIDAD		PRESTACIONES SOCIALES		TOTAL P		GRAN TOTAL
	SALUD	PENSION	PRIMA	CESANTIAS	PARAFISCALES	SEGURIDAD SOCIAL	
SENA	\$ 90.000	\$ -	\$ 382.500	\$ -	\$ 388.701	\$ 405.000	\$ 7.027.322
I.C.B.F	\$ 135.000	\$ -	\$ 540.000	\$ -	\$ 388.701	\$ 945.990	
CAJA COMPESACION	\$ 180.000	\$ -	\$ 23.490	\$ 45.000	\$ -	\$ 1.010.052	
TOTAL	\$ 405.000	\$ -	\$ 945.990	\$ -	\$ 187.650	\$ 2.361.042	

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Esta descripción de cada cargo que se estableció en Country Tour S.A.S se tiene encuentra

- ✓ Cargo
- ✓ Función principal
- ✓ Especificaciones: educación, experiencia, conocimiento, habilidades.
- ✓ Responsabilidades

Gerente general:

- ✓ El Gerente general deberá controlar y dirigir proyectos comandar y estar en contacto con los demás departamentos de Country Tour. Crear estrategias para el mejoramiento y funcionamiento de la compañía.
- ✓ Tener una educación técnico tecnólogo o profesional en administración de empresas adicional tener conocimientos en el sector turismo y como avanza cada día en el país . deberá tener una experiencia mínima de un año en gerencia de compañía tener habilidades en manejo a personal y convivencia. sr hábil en el aspecto de innovación y aportar ideas e instrumentos para la mejora de la empresa
- ✓ El Gerente general tendrá la responsabilidad el control y la dirección de la empresa y de los ingresos.

Producción:

- ✓ El encargado de la producción en Country Tour S.A.S será el guía turístico y la parte de la venta de los planes y recorridos. La función principal de estos es promover las ventas mediante tele mercado y el contacto o venta directa con el turista. Por otro lado la función principal del guía será acompañar y guiar a los turistas.

- ✓ Tener educación técnico tecnólogo en gestión de agencias de viajes y guianza, conocimientos en idiomas (especialmente ingles) habilidades en manejo de cliente y un excelente servicio al cliente y promover las ventas.

- ✓ El guía y gestor de los recorridos tendrá la responsabilidad de mantener y satisfacer la necesidad de los turistas y dar una buena imagen de Country Tour.

Secretaria:

- ✓ la secretaria de Country Tour S.A.S estará en capacidad de organizar, ser eficaz, productiva estar informada e informar al gerente de nuevos acontecimientos de la empresa.

- ✓ Es necesario contar con conocimientos básicos de los actuales temas gerenciales modernos; interpretar el lenguaje de los actuales ejecutivos, saber los fundamentos básicos empatía, trato, manejo adecuado de las interrelaciones humanas, servicio al cliente, amabilidad, afectividad, presencia, seguridad, autoestima alta, responsabilidad, moral, ética, aspiraciones, superación, creatividad, autoconocimiento de sí mismo

- ✓ Estará a cargo de toda la información interna de la empresa manejar documentos, bases de datos, localización a proveedores y responsable de algún cambio sujeto algún producto.

Mercadeo:

- El encargado de mercadeo, es una persona que enfoca su objetivo y planea cómo hacer llegar el producto al consumidor debe ser hábil e innovador, crea estrategias para alcanzar un mercado meta a través de investigación y estudio de mercado.
- El personal calificado para el área de mercadeo deberá ser profesional técnico o tecnólogo en mercadeo y publicidad, deberá tener conocimiento alguno en turismo.
- Su responsabilidad es crear nuevas ideas en productos servicios para el consumo del turista, estar dispuesto a estudiar el mercado en el que se encuentra y ver el superávit o el déficit del producto que está en el mercado.

ANÁLISIS DOFA

Tabla 8

FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS 1. Tener productos innovadores al servicio de los turistas. 2. Calidad en la planeación ejecución de cada producto y servicio turístico. 3. Country Tour S.A.S tiene precios que se acomoda a cada tipo de cliente (turista). 4. Se encuentra ubicada en la zona histórica e importante de Bogotá	DEBILIDADES 1. Country Tour S.A.S es una empresa nueva que está lanzando los productos al mercado. 2. Falta de reconocimiento en el mercado.
FACTORES EXTERNOS	FO 1. Implementar instrumentos de promoción de ventas alcanzando los objetivos meta. 2. Utilizar herramientas innovadoras para la atracción de los clientes (turistas). 3. Capacitar al guía en servicio al cliente con el fin de crear reconocimiento y fidelidad a la empresa.	DO 1. Tener un plan alternativo al adquirir nuevos proveedores que permitan la participación de Country Tour en el mercado. 2. Darse a conocer mediante convenios de las diferentes entidades que promocionen los productos y servicios de Country Tour.
OPORTUNIDADES 1. Sector en desarrollo y con una tendencia de crecimiento constante. 2. Crecimiento en la demanda de turistas en Colombia.	FA 1. Promover los productos y servicios en el mercado turístico. 2. Mejora en la calidad de los productos de la competencia.	DA 1. Dar a conocer los productos y servicios de Country Tour mediante la estrategia de publicidad ya propuestas 2. Observar la necesidad del cliente para satisfacerla, crear nuevos objetivos y metas.
AMENAZAS 1. Amplia competencia en el mercado turístico 2. Alta cantidad de productos sustitutos	FA 1. Promover los productos y servicios en el mercado turístico. 2. Mejora en la calidad de los productos de la competencia.	DA 1. Dar a conocer los productos y servicios de Country Tour mediante la estrategia de publicidad ya propuestas 2. Observar la necesidad del cliente para satisfacerla, crear nuevos objetivos y metas.

CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA

Sociedad por acciones S.A.S.

Country Tour S.A.S

Construiremos una sociedad por acciones la cual se establecerán y se regirán las condiciones para la asociación para la cual se requiere responsabilidad en la adopción de cada norma y cláusula. Country Tour S.A.S construyó esta relación teniendo en cuenta los siguientes aspectos.

- ✓ Se crea mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado.
- ✓ Se constituyen por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.
- ✓ Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.
- ✓ Es una sociedad de capitales. Su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.
- ✓ Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.
- ✓ Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.
- ✓ El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.
- ✓ Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

PLAN DE ESTABLECIMIENTO Y FINANZAS

Plan de establecimiento y finanzas

Objetivo general:

- ✓ Llevar ordenadamente las cuentas y procesos de la empresa para poder identificar qué ingresos entran y salen. Mediante la contabilidad y organización de cada producto y servicio vendido. Por otra parte tener en cuenta mediante registros que estrategias se pueden implementar para ahorrar e invertir.

Corto:

- ✓ Mantener controlado y organizado el flujo efectivo, para alcanzar un promedio de 4.000.000 mes a mes este objetivo está proyectado aun año.

Mediano

- ✓ Obtener mes a mes la revisión del flujo de efectivo de las ventas los ingresos y gastos que genere la compañía, creando un balance general para el funcionamiento y la revisión de Country Tour S.A.S.

Largo

- ✓ Revisar el balance general de cada mes para seguir con la revisión del flujo de efectivo, verificar y hacer una evaluación de los indicadores de los productos servicios ofrecidos por Country Tour S.A.S.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Country Tour creará un recorrido turístico por la zona histórica de Bogotá (candelaria) este recorrido está implementado sólo para estudiantes de noveno decimo y once grado exclusivamente en algunos colegios públicos de Bogotá . Country Tour pensó en lo importante que es para un estudiante que reconozcan cuáles son los hechos históricos del país . Estos recorridos aumentaron el conocimiento histórico en los estudiantes.

Para estos recorridos se cobran 5.000 pesos por estudiante lo que cubrirá el transporte. Country Tour S.A.S contratara un guía especializado en guianza histórica del país y su capital. Este recorrido será el aporte de responsabilidad social que Country Tour ofrece

CONCLUSIONES GENERALES

Idea de negocio.

Se creó con la necesidad de innovar en el sector turístico de una forma útil y recreativa, para el turista que llegue a Colombia y motivar al turista nacional a conocer más sobre la cultura bogotana, buscando suplir la necesidad con calidad y buen servicio, su objetivo es alcanzar los mercados metas propuestos en un principio para la promoción turística de los productos servicios planeados por Country Tour S.A.S.

Análisis del sector.

Country Tour S.A.S. se enfocó en un mercado turístico de gran tamaño establecido en Bogotá y sus alrededores aprovechando el espacio geográfico, para un desarrollo sostenible tanto para el país como para la iniciación de la compañía.

Mercadeo.

Esta parte del proyecto muestra la información de los competidores que están en el sector turístico, es importante tener en cuenta los productos sustitutos que tomen la competencia para la mejora e innovación de los planes de Country Tour S.A.S, también se generaliza un estudio de mercado y sus estrategias de promoción para alcanzar el mercado meta, se implementa mediante la publicidad para dirigir los productos servicios al consumidor final, teniendo como resultado su satisfacción y regreso al punto principal, teniendo como riesgos y oportunidades la aceptación o la negación del producto servicio.

Producción.

La producción de Country Tour S.A.S está basada en el producto servicio específico de chiva tour, que consiste para el turista, un servicio de fiesta rumbera con accesorios colombianos y con alcohol moderado por toda la ciudad, como empresa Country Tour S.A.S hará convenios con alquileres de chivas y o bares a los que se quieran visitar, se ofrecerán bebidas si el turista lo adquiere, los accesorios se obsequiaran, con una mejora continua para la calidad del producto servicio que es ofrecido por Country Tour S.A.S

La tecnología que se implementa para la producción de nuestros paquetes se basará en sistemas de software y sistemas de reserva, para esto se tiene una planeación en cada uno de los procesos para llevar un orden coherente y tener a cargo a cada persona de un objeto de producción.

Organización.

Esta parte del proyecto está analizada según los cargos que necesita Country Tour S.A.S para su buen manejo y dirección hacia los objetivos metas, se explicó las funciones, responsabilidades y el perfil para estar en este cargo, la nómina mensual estará de acuerdo a las persona que hagan partícipe de este proceso, para el análisis de Country Tour se realizó un DOFA identificando uno de los procesos de fortaleza, debilidades, oportunidades, y amenazas que tiene Country Tour.

Constitución de la compañía.

Country Tour S.A.S está constituida como una sociedad anónima simplificada que está a cargo de dos (3) socios con el aporte de capital por igual, registrada ante cámara de comercio y teniendo un status legal con un acta de firmado de las políticas que lleva el acuerdo entre los socios.

Establecimiento de finanzas.

Las finanzas en Country Tour S.A.S estarán de acuerdo al objetivo de mercado meta, a gastos e ingresos que se generan las proyecciones mes a mes se tendrán en cuenta el patrimonio los pasivos y los activos que se tengan para observar si el producto y el funcionamiento de la empresa es factible.

ANEXOS.

Encuesta de estudio de mercado

Anexo1.

CREACIÓN DE UNA AGENCIA TURISTICA OPERADORA DEDICADA A PLANES Y RECORRIDOS EN LA NOCHE Y A LAS AFUERAS DE BOGOTÁ.

La siguiente encuesta es con propósitos académicos y pretende encontrar las necesidades y gustos del turista nacional y extranjero, esta información será reservada.

Nombre:

Correo Electrónico:

Teléfono

¿Estaría usted interesado en conocer la cultura Bogotana?

- SI
 - NO
-

¿Le gustaría usted adquirir un producto turístico realizado en la noche, que consiste recorridos por la ciudad y sus alrededores?

- SI
 - NO
-

¿Qué tipo de plan turístico le gustaría adquirir?

- Cenas shows (En la noche)
 - Chiva tour de rumba (En la noche)
 - Recorridos por cultivos de flores (En el día ,cerca de Bogotá)
 - Recorridos por las instalaciones de Beer Compañy
 - Todas las anteriores
-

¿Qué precio le parece accesible para un plan turístico en la noche?

- 100.000
 - 200.000
 - 250.000
-

¿Le gustaría a usted que los recorridos incluyen el servicio de transporte desde el punto de hospedaje al punto del recorrido?

- SI
 - NO
-

¿Le gustaría a usted que un snack estuviera incluido en el plan turístico?

- SI
 - NO
-

¿Le gustaría que en el plan de chiva tour (En la noche) se incluyera bebidas alcohólicas?

- SI
 - NO
 -
-

GRACIAS POR SU ATENCION PRESTADA.

Registro cámara de comercio



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

SEDE NORTE

22 DE MAYO 2013

HORA: 1:00 PM

02N09091002702PLX0905

HOJA: 001

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL O INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS.

LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL.

CERTIFICA

NOMBRE: COUNTRY TOUR

NIT: 800.107.1069-8

DOMICILIO: BOGOTA D.C

CERTIFICA

MATRICULA NO. 01211327

CERTIFICA

CONSTITUCIÓN QUE POR ESCRITURA PÚBLICA N 004043 DE NOTARIA SEXTA DE BOGOTA D.C DEL 20 DE MAYO 2013 INSCRITA EL 22 DE MAYO 2013 BAJO EL NÚMERO 00843223 DEL LIBRO IX, SE CONSTITUYÓ LA SOCIEDAD COMERCIAL DENOMINADA: SURTI HOTEL LTDA.

CERTIFICA

OBJETO SOCIAL: EL OBJETO SOCIAL DE LA SOCIEDAD LO CONSTITUYE A REPRESENTACIONES TURISTICAS B DESARROLLAR ACTIVIDADES DE VENTA DE PRODUCTOS DE MINIBARES A HOTELES DEL

SECTOR C CELEBRAR CONTRATOS DE MUTUO ACUERDO O PRÉSTAMOS EN TODAS EN TODAS LAS FORMAS PREVISTAS POR LA LEY D PROMOVER LOS SERVICIOS DE MINIBARES EN EL GREMIO HOTELERO E REALIZAR CONTRATACIONES CON PROVEEDORES PARA OBTENER LOS PRODUCTOS

ACTIVOS NECESARIOS PARA LA EMPRESA Y CONSTITUIR COMPAÑÍAS FILIALES PARA EL ESTABLECIMIENTO Y EXPLOTACION DE EMPRESAS DESTINADAS A LA REALIZACION DE CUALESQUIERA ACTIVIDADES EMPRENDIDAS EN EL OBJETO SOCIAL, LA SOCIEDAD NO PODRÁ SERVIR DE FIADORA DE OBLIGACIONES EXTRAÑAS AL CURSO NORMAL DE SUS NEGOCIOS.

CERTIFICA

CAPITAL Y SOCIOS \$ 16.000.000 DIVIDIDO EN 3 CUOTAS CON VALOR NOMINAL DE \$8.000.000 CADA UNA DISTRIBUIDA ASÍ:

SOCIOS CAPITALISTA (S)

VIVIANA ANDRE BELTRAN LOZADA CC 1023011820 BTA

NO. DE CUOTAS 1 VALOR \$ 533.000

MARGARETH PEREZ CC 1.010.222.242 BTA

NO. DE CUOTAS 1 VALOR \$533.000

CRISTIAN BRITEL CC.1.024.560.456

NO.DE CUOTAS 1 VALOR \$533.000

REPRESENTACIÓN LEGAL: LA SOCIEDAD TENDRÁ UN GERENTE Y UN SUBGERENTE QUE LO SUCEDERÁ EN SUS FALTAS ABSOLUTAS, TEMPORALES O ACCIDENTALES.

CERTIFICA

***** NOMBRAMIENTOS*****

QUE POR ESCRITURA PÚBLICA N 004043 DE NOTARIA SEXTA DE BOGOTA D.C. EL 20 DE MAYO 2013 INSCRITA EL 23 DE MAYO 2013 BAJO EL NÚMERO 00843227 DEL LIBRO IX FUE (RON) NOMBRADOS:

NOMBRE

GERENTE

VIVIANA ANDRE BELTRAN LOZADA CC 1.024.652.652 BTA

SUBGERENTE

CRISTIAN BRITEL

CC1.024.560.456 BTA

SUPERVISOR

MARGARETH PEREZ

CC. 1010.222.242 BTA

CERTIFICA

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL EL GERENTE ES EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD CON FACULTADES POR LO TANTO PARA EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS ACRODES CON LA NATURALEZA DE SU ENCARGO Y QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON EL GIRO ORDINARIO DE LOS NEGOCIOS SOCIALES EN ESPECIAL EL GERENTE TENDRÁ LAS SIGUIENTES FUNCIONES: 1 USAR LA FIRMA O RAZÓN SOCIAL DESIGNAR Y REMOVER LOS EMPLEADOS.

BIBLIOGRAFÍA

- www.proexpòrt.com
- www.dane.gov.co
- www.idt.com.co