



CREACI3N DE EMPRESAS

VIAJES ANDROMEDA

NELLY ALEJANDRA CASTRO

MONICA ALARC3N

YURENY BELTR3N

ADMINISTRACI3N DE EMPRESAS

2020



Viajes Andr6meda

Gracias por asistir al conversatorio:

Los retos del emprendimiento para la recuperaci6n
laboral y productiva de la economía local en contextos de crisis.



Nelly Alejandra Castro Martinez

Pronto recibirás tu certificado de participaci6n.

¡Te esperamos en un pr6ximo evento!
Te invitamos a que conozcas m6s de PA'LANTE

Conoce Pa'Lante

Pa'lante La plataforma que impulsa a l@s berrac@s

Gracias por asistir al conversatorio:

Los retos del emprendimiento para la recuperaci6n
laboral y productiva de la economía local en contextos de crisis.

Monica Andrea Alarcon Marin

Pronto recibirás tu certificado de participaci6n.

¡Te esperamos en un pr6ximo evento!
Te invitamos a que conozcas m6s de PA'LANTE

Conoce Pa'Lante

Pa'lante La plataforma que impulsa a l@s berrac@s

Gracias por asistir al conversatorio:

Los retos del emprendimiento para la recuperaci6n
laboral y productiva de la economía local en contextos de crisis.



Yureny Asleidy Beltrán

Pronto recibirás tu certificado de participaci6n.

¡Te esperamos en un pr6ximo evento!
Te invitamos a que conozcas m6s de PA'LANTE

Conoce Pa'Lante

Yureny Asleidy Beltrán



Viajes Andr6meda

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Yureny Asleidy Beltr6n D6az con c6dula de identidad 20888299 de San Bernardo y alumno del programa acad6mico Administraci6n de Empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificaci6n de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, econ6mico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales pr6cticas.

Yureny A. Beltr6n

Firma:



Viajes Andr6meda

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, M6nica Alarc6n con c6dula de identidad 1016059027 de Bogot6 y alumno del programa acad6mico Administraci6n de Empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificaci6n de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, econ6mico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales pr6cticas.

Firma:



Viajes Andrómeda

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Nelly Alejandra Castro Martínez con cédula de identidad 1072641822 de Chía alumno del programa académico Administración de Empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:



INTRODUCCION

El Turismo ha crecido de manera exponencial en nuestro país, nos hemos convertido en un destino por descubrir por su diversidad, cultura, y gastronomía; los turistas no residentes han aumentado sus visitas incrementando la ocupación hotelera, inflando las cifras nominales de las agencias y generando fuentes de empleo. Unos de los países que más nos visita es Estados Unidos con una participación del 22%, le sigue Perú, Francia, argentina, chile entre otros.

Mundialmente el turismo es una de las industrias más importantes por ser auto sostenible, emplea a más de 300 millones de personas y permite conectar a otras miles; en nuestro caso podemos apreciar que las cifras han superado las metas llamando la atención de nuevas aerolíneas y cruceros, logrando dar a conocer aún más nuestro país.

Colombia tiene infinidad de alternativas que ofrecer y pese al apoyo del gobierno nacional aún falta promocionar nuestros innumerables destinos dejando atrás la imagen de un país violento, y de paso impulsar a los pequeños y medianos hoteles en los diferentes departamentos mediante un sistema de distribución a bajo costo que le permita romper fronteras.



Objetivo principal

- Crear una alianza comercial con diferentes hoteles que no cuenten con una comercializaci3n organizada ofreci6ndoles la oportunidad de ofertar sus productos y servicios por medio de nuestra p6gina web con costos bajos garantizando excelencia y confiabilidad.

Objetivos espec6ficos

- Dar a conocer nuestro pa6s, su diversidad y servir como conexi3n entre turistas extranjeros y todos aquellos hoteles, posadas tur6sticas en reserva naturales, cerca del mar y haciendas t6picas que no cuentan con el presupuesto para publicidad.
- Crear un portal web dinámico, econ3mico, amigable que permita comercializar los diferentes servicios tur6sticos y obtener comisi3n con ello.



Viajes Andr6meda

Idea de negocio

Actualmente los turistas exploran mediante diferentes plataformas de internet siendo cada vez menos com6n el acercamiento a una agencia de viajes tradicional, o si lo hacen ya han consultado previamente en la web, los avances tecnol6gicos han permitido que el comercio electr6nico llegue a todas las partes del mundo modificando el consumo de bienes y servicios, sin limitaciones geogr6ficas y sin intermediarios consiguiendo ofrecer un producto m6s econ6mico y competitivo.

Es com6n observar a las personas buscando a trav6s de los diferentes distribuidores un alojamiento, o puntos de inter6s del nuevo destino que quiere conocer, normalmente lo pueden buscar por precio, ubicaci6n, categor6a, tipo de alimentaci6n entre otros. Sin embargo, para una persona que por primera vez quiera conocer un nuevo destino es complejo adquirir los servicios por la web sin una asesor6a, teniendo en cuenta que cada ciudad como la nuestra tiene sectores hoteleros econ6micos, centrales, exclusivos, bien ubicados, cerca de atracciones tur6sticas o de determinados eventos que en su momento llamen la atenci6n.

Hoy en d6a encontramos plataformas posesionadas en el mercado con un alto reconocimiento por su econom6a, y se caracteriza porque permite que las personas registren los comentarios del establecimiento, permitiendo al cliente sacar una conclusi6n a priori del servicio que va a recibir, sin tener una atenci6n personalizada o una asesor6a detallada de acuerdo a sus expectativas. Este tipo de servicio est6 enfocado en las personas que ya conocen el destino y no necesitan mayor informaci6n.

Normalmente las p6ginas web se caracterizan por tener costos m6s bajos, exentos de tarifas administrativas, y muchas personas quieren viajar por su cuenta, pero no saben por d6nde empezar, otros no les gusta hacerlo con paquetes tur6sticos que incluya todo sino que prefieren



Viajes Andrómeda

hacerlo por sí solos, muchos no tienen el tiempo de planificar pero necesitan asesoría y ahorrar en costos innecesarios y este tipo de servicios no hacen parte del portafolio de las plataformas antes mencionadas.

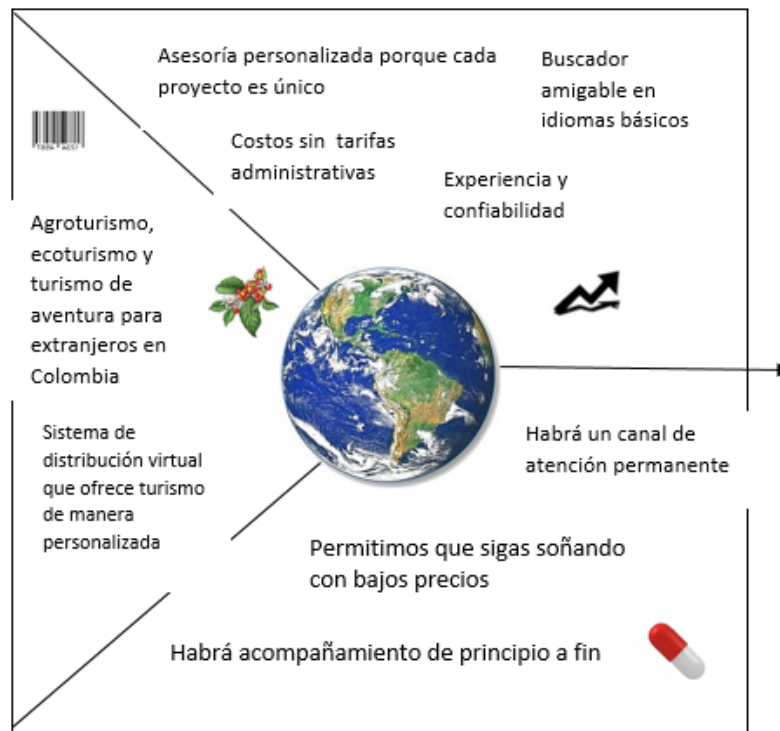
Nuestro objetivo es crear un sistema de distribución de internet que permita conectar a nuestros usuarios de manera inmediata, este funcionaria como un portal web de viajes donde los usuarios no solo podrán adquirir a un mejor valor sus paquetes turísticos, sino que como valor agregado encontrarán la asesoría personalizada necesaria sin tarifas administrativas.

¿Cuál es el producto o servicio?	Servicio de reserva online mediante un sistema de distribución mediante el cual nuestros proveedores puedan ofrecer sus servicios y nuestros clientes obtener asesoría personalizada. Incentivando el turismo en nuestro país.
¿Quién es el cliente potencial?	Personas que busquen como primera fuente de información la red, que no les guste desplazarse de su casa, que les guste viajar, ahorrar dinero y explorar.(generación millenium)
como	Crear un sistema de distribución donde hoteles, posadas turísticas en reserva naturales y haciendas típicas puedan ofrecer sus servicios sin costos adicionales. La plataforma recaudará el dinero y emitirá el voucher de servicios.
¿Por qué lo preferían?	Por el dominio, experiencia, tarifas y confiabilidad



Viajes Andrómeda

Lienzo de propuesta de valor





Viajes Andr6meda

Propuesta de valor Viajes Andromeda

Crear una nueva experiencia de viaje, materializando sueos a travez del trato personalizado y asesoria permanente de tal manera que sin regresarse aun, ya se esten proyectando para un nuevo destino.



Viajes Andr6meda

Misi6n: Proporcionarles a los pequenos operadores turisticos una herramienta que d6 a conocer su trabajo, impulsando el Turismo colombiano y proporcion6ndole a cada uno de nuestros clientes la mejor experiencia, gracias al apoyo profesional, a la respuesta inmediata y a nuestros seguros procesos de reservaci6n y pago.

Visi6n: Ser la plataforma virtual m6s conocida y usada por nuestros clientes debido a las estrechas relaciones de largo plazo por el compromiso y rectitud, basado en la innovaci6n diaria en cuanto a atenci6n al cliente y paquetes turisticos; con un mejoramiento continuo de plataformas tecnol6gicas, generando alianzas con Paymes que trabajen en armonia con la naturaleza y aporte a su conservaci6n para promover el empleo en pequenos departamentos de nuestro pa6s.



Valores

- Somos correctos: Ofrecemos al cliente el servicio que realmente van a obtener en destino.
- Somos perfeccionistas: Por esta razón todos los días trabajamos en pro de una mejora continua innovando para tener el mejor servicio.
- Somos Comprometidos: nuestro gran compromiso es ser responsable de nuestro cliente en todo el proceso y es por eso que día a día nos capacitamos y buscamos la eficiencia en nuestros procesos.



Viajes Andrómeda


2. Modelo de negocio

<i>cuales son los clientes</i>	SEGMENTACION personas entre 20 a 45 años, que busquen precios asequibles, destinos diferentes, turismo de naturaleza y cultural.	<i>Cual es la propuesta de valor</i>	SATISFACE EMOCIONES • Crear una experiencia de viaje, materializando sueños a través del trato personalizado y asesoría permanente de tal manera que sin regresarse aun, ya se este proyectando para un nuevo destino.	<i>Recursos y procesos necesarios</i>	ARQUITECTURA DEL SERV Pagina web recurso humano para apoyo virtual línea telefónica para apoyo out plataforma de pago electrónica
<i>cuales son los costos para entregar una propuesta de valor</i>	COSTO Y PRECIO PAGINA WEB: \$10,000,000, EQUIPOS \$6000,000, CAPITAL HUMANO: \$4000,000, OTROS COSTOS: \$4000,000, GASTOS LEGALES: \$3200,000	<i>Como se entrega la propuesta</i>	MECANISMO ENTREGA Entrega mediante medios electrónicos, redes sociales, referidos y voz a voz,	<i>Ingresos y fuentes de financiación</i>	GANACIAS ESPERADAS Recursos propios, Usar inmobiliario de un domicilio, credito libre inversión; se espera ingresos del 20% de la venta hotelera, PROMEDIO \$18000,000 Mensual primer mes
<i>Como puede ser sostenible</i>	RECURSOS Es necesaria una inversión grande para iniciar, pero por tratarse de un sistema de distribución netamente virtual el mayor trabajo es comercial,	<i>como se pueden generar relaciones con los clientes</i>	FIDELIDAD Se mantendrá una continua comunicación con los clientes para apoyarlos en todo su proyecto de viaje, seremos el principal canal de comunicación con el operador que presta el servicio y se ofrecera alojamientos despues de cierta cantidad de reservas	<i>Alianzas estrategicas</i>	CADENA Se buscarán convenios con hoteles en los diferentes departamentos que por su tamaño no pueden ser partícipes de las grandes plataformas mundiales pero que cuentas con standares de calidad necesarios



Viajes Andr6meda

INNOVACI3N SOSTENIBLE

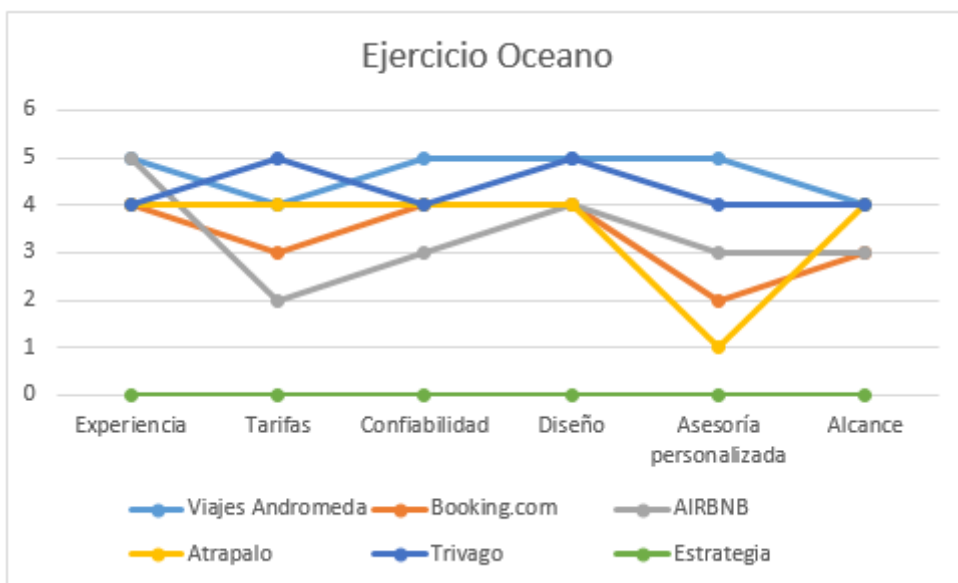
	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>EL SERVICIO TIENE ECODISEÑO</p>	<p>Como somos una agencia de viajes totalmente virtual no tenemos necesidad de utilizar el agua, pero si aseguramos que todos los destinos (Hoteles) que ofrecemos a nuestros clientes, cuentan con las normas de calidad para la protecci3n del medio ambiente entre ellos el agua.</p>	<p>Siempre que manejamos nuestros elementos electr3nicos, los cargamos solo lo suficiente, desconectamos los enchufes si no los necesitamos, utilizamos equipos de c3mputo y celulares y todos estos equipos permanecen desenchufados para no gastar m1s energa de la que necesitamos.</p>	<p>Nuestros insumos son el internet y los equipos de c3mputo, por lo general son elementos que tienen una larga duraci3n as que tratamos de cuidarlos dfa a dfa para que no sea necesario cambiarlos, as ahorramos dinero y cuidamos el medio ambiente.</p>	<p>No hemos realizado una medici3n de nuestra huella de carbono, seguramente nuestra mayor afectaci3n se encuentra en los elementos electr3nicos que usamos y la radiaci3n que estos puedan emitir.</p>	<p>Tenemos la clara convicci3n que todas las personas debemos aportar en el cuidado del medio ambiente, por eso los integrantes de nuestra empresa tenemos claro c3mo debemos reciclar y cumplimos con nuestro deber haci3ndolo, en nuestro hogar.</p>
<p>MARKETING</p>		<p>Cuando vendemos nuestro servicio a los clientes, les ofrecemos transporte aeropuerto – Hotel – aeropuerto.</p>	<p>Nuestro plan de Marketing es netamente virtual, usamos redes sociales, pagina web, publicidad en revistas de turismo que tenga emisi3n virtual y cuando vayamos a participar en alguna feria de turismo nuestro plan para aportar al cuidado del medio ambiente es utilizar papel reciclado para la publicidad que se va a entregar a nuestros futuros clientes.</p>		



Viajes Andr6meda

Estrategia oceano azul

	Experiencia	Tarifas	Confiabilidad	Diseño	Asesoría personalizada	Alcance
Viajes Andr6meda	5	4	5	5	5	4
Booking.com	4	3	4	4	2	3
AIRBNB	5	2	3	4	3	3
Atrápalo	4	4	4	4	1	4
Trivago	4	5	4	5	4	4
Estrategia	Incremento	Reducción	Incremento	Mantener	Incremento	Mantener



Nuestra estrategia con relación a la experiencia incrementamos el nivel de servicio y oferta con relación a nuestra competencia, desde el momento en que ingrese a nuestra página Web donde le daremos toda la cercanía para poder asesorarle según la idea que se tenga de acuerdo a la información que el cliente nos indique.

Somos una empresa que cuenta con una plataforma directa de atención al cliente con un chat de interacción que permite mayor confiabilidad, ofrecemos tarifas asequibles



Viajes Andrómeda

dado que contaremos con las mejores alianzas para garantizar a nuestro cliente los valores más favorables para ser siempre la opción preferida del mercado.

Les daremos toda la confiabilidad, dado que no seremos ajenos a las necesidades y dudas que se puedan presentar en el camino y garantizaremos que el proceso sea totalmente favorable y sencillo para garantizar la mejor experiencia en servicio y calidad.

Nuestra página mantendrá un diseño dinámico, sencillo y bastante intuitivo el cual por medio de colores y opciones bien diseñadas hará de este proceso de búsqueda sea sencillo y eficiente para el cliente, ya que con solo suministrar datos básicos como origen y destino podemos iniciar la asesoría.

Como lo hemos detallado en nuestra estrategia siempre nuestro plus es ese acercamiento al con el cliente generando una experiencia única para cada uno, por lo cual es un factor bastante relevante para nuestra organización.

Por último, nuestro alcance será constante dado que estaremos en canales digitales los cuales son bastante asequibles en esta era.



Análisis de Porter

Con el fin de explicar claramente las fuerzas de Porter es importante explicar términos que se usarán a continuación y que son necesarios para entender.

Aerolínea: Compañía dedicada al transporte de pasajeros o carga por avión.

Agencias Externas: Agencias Mayoristas o Minoristas, FreeLance, Fondos de Empleados, Cooperativas que a través de la Agencia de Viajes venden Planes de Viajes.

Clientes: Son turistas, viajeros extranjeros o nacionales que buscan comprar noches de estadía, excursiones o traslados.

Haciendas típicas: Lugares de alojamiento rodeado de cafetales o reservas naturales donde pueden disfrutar cómodamente de la cultura de la región.

Hotel: Es un edificio equipado y planificado para albergar a personas de manera temporal con áreas comunes para uso de todos los huéspedes. Estos tienen diferentes clasificaciones. (Económico *, Valor**, Calidad ***, Superior **** y Excepcional *****).

Paquete turístico: Conjunto de servicios turísticos completos en base a un itinerario que es adquirido con un costo global.

Penalidad: Sanción económica causada por el incumplimiento de una o varias condiciones o circunstancias pactada con anterioridad, en el plan de viaje.



Viajes Andrómeda

Posada turística: Son típicas viviendas acondicionadas para el alojamiento de turistas ofreciendo servicios básicos, preservando las costumbres y tradiciones de nuestro país.

Poder de la negociación con los clientes

Todas las personas independientemente del estrato socioeconómico busca una alternativa que le permita conocer, ahorrar costos y obtener el servicio netamente necesario para disfrutar del destino teniendo en cuenta que el objetivo es salir a conocer y no permanecer dentro de un hotel.

Adicional se debe tener en cuenta que se iniciará la incursión en el mercado por tanto mediante la asesoría continua se debe vencer el miedo de nuestros clientes por ser una empresa nueva.

- Se debe sacar provecho de nuestras redes sociales pautando, generar publicidad mediante todos nuestros proveedores y manejar bono de descuento por referidos con el fin de darnos a conocer en el mercado.
- Nuestro portal web será creado de una manera dinámica, amigable, con sistemas de pago ya conocidos, con políticas flexibles para cancelación y con plataformas de pago ya conocidas.
- Se auditará los establecimientos hoteleros que quieran inscribirse con el fin de garantizar los servicios publicados, y de prevenir la explotación, pornografía y el turismo sexual de menores.
- Se estará muy atento del cliente interesado para hacer un acompañamiento continuo, seremos una página web con la asistencia de una agencia de viajes.



Poder de negociación con los proveedores

El objetivo es permitir a las empresas hoteleras que no tienen la posibilidad de hacer uso de plataformas que se den a conocer y ofrezcan sus servicios dándole reconocimiento a su vez al destino. Se tendrán en la plataforma web diferentes alternativas, desde la posada hasta el hotel con comodidades ya que el objetivo es tener un portafolio completo para los diferentes presupuestos y gustos.

Por ser una empresa terciarizadoras no tiene control absoluto sobre los paquetes turísticos por tanto nuestro poder de negociación dependerá de la cantidad de proveedores existentes en un determinado destino, por tanto iniciaremos a validar cada una de las alternativas encontradas, analizando sus características, verificando sus servicios, sanidad, aportes ecológicos e infraestructura entre otros, y de acuerdo a ellas reglamentar las tarifas para que tenga la oportunidad de hacer uso de nuestra plataforma e internacionalizar sus servicios.

Amenaza de productos sustitutos

Actualmente en el mercado no existe una plataforma que impulse el mercado nacional y apoye a las pequeñas empresas dando a conocer nuestro país, el cual tiene más que ofrecer que el archipiélago de San Andrés, Cartagena, Santa Marta y Medellín. En Colombia contamos con muchos sitios declarados patrimonio mundial inmaterial carentes de reconocimiento y publicidad.



Viajes Andrómeda

Los turistas tendrán fácil acceso a infinidad de alternativas para todos los gustos a bajo precio, con servicios garantizados y con un acompañamiento personalizado para compartir la experiencia con el cliente y que este se sienta con la seguridad necesaria para adquirir los servicios con nosotros.

Amenaza de productos entrantes

Colombia es un país con la industria del turismo en crecimiento y desarrollo con infinidad de agencias de viaje debido a que en este caso tercerizar los servicios es una excelente opción; sin embargo en su gran mayoría solo operan para los destinos más comerciales y las plataformas a gran escala que operan diferentes hoteles, ofrecen tarifas altas, un portafolio pobre en mercado nacional ya que no es lo que representa el mayor ingreso.

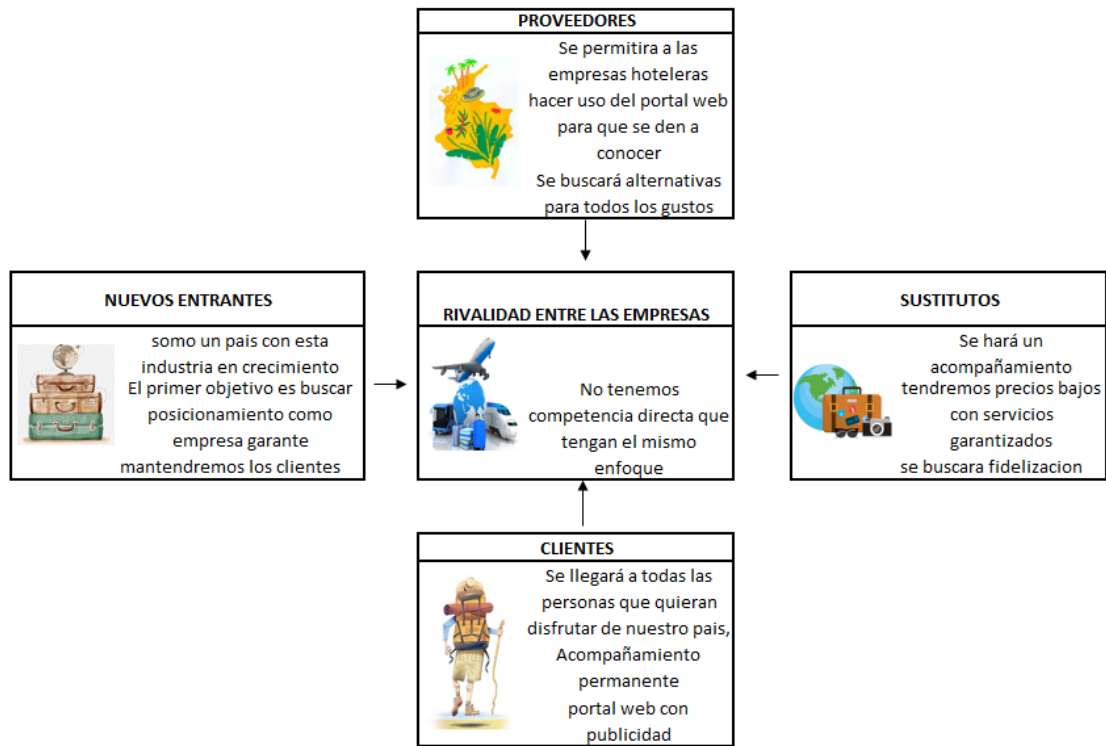
Adicionalmente brindaremos servicios turísticos diferenciados, innovadores y con enfoque al cliente posicionando la marca de la empresa y fidelizando a sus clientes, dificultando el ingreso al mercado, posicionando la imagen y dando seguridad al cliente.

Rivalidad entre competidores

Somos una empresa innovadora y orientada en productos y/o servicios turísticos con mayores posibilidades de éxito, proyectada a potencializar el mercado nacional con sus diferentes destinos no convencionales mostrando la diversidad de Colombia. Con una competencia proyectada en comercializar destinos internacionales con una segmentación diferente donde no hace parte del foco de venta los destinos nacionales.



Viajes Andr6meda





Viajes Andr6meda

Marketing mix

Estrategia de producto para los clientes

N6cleo: nuestra empresa tiene como propiedad principal ofrecer servicios turisticos, que permitan a todos los clientes visitar lugares turisticos t6picos del pa6s, con precios asequibles que muevan la econom6a de hoteles con reconocimiento bajo y grandes cadenas hoteleras ubicadas en destinos predilectos por los viajeros.

Calidad: contamos con est6ndares de calidad altos, ofrecemos garant6as al momento de la compra de los paquetes turisticos y realizamos acompa6amiento a los clientes desde el inicio de su viaje as6 como un seguimiento de sus comentarios luego de realizarlo, con el fin de mejorar aspectos negativos que se presenten y continuar trabajando en mantener las buenas experiencias.

Dise6o: realizamos un dise6o fresco y pr6ctico para la consulta de destinos, precios y adquisici6n de los hoteles que ofertamos, somos una agencia de viajes netamente virtual, donde los clientes pueden encontrar el destino que m6s se acople a sus necesidades.

Servicio: nos esmeramos por manejar una practicidad al momento de consultar y comprar los destinos que se acoplan a las necesidades de los pasajeros, las personas hoy por hoy buscan la mayor facilidad para comprar, el servicio al cliente nos caracteriza, acompa6amos no solo a los clientes en su proceso de compra sino que nos aseguramos que los Hoteles con los que tenemos alianzas en los diferentes destinos que ofertamos mantengan est6ndares de servicio propio al que ofrecemos para asegurar una completa satisfacci6n a nuestros clientes.



Viajes Andr6meda

PORTAFOLIO

VIAJES ANDR6MEDA

CONSULTA LOS MEJORES DESTINOS

San Andres
Cartagena
Eje Cafetero
Boyac6
Villavicencio
Cundinamarca
Antioquia
Amazonas
Santander
Valle del Cauca
Entre otros...



Viajes Andr6meda



CONSULTA NUESTROS CANALES DIGITALES

Visita nuestra pagina web:
www.viajesandromeda.com
Encu6ntranos en Facebook como:
Viajes Andr6meda agencia de viajes

CONOCE Y ADQUIERE LOS MEJORES PAQUETES DE VIAJES

Tenemos a tu alcance los destinos menos conocidos y los mas visitados, nos acoplamos a lo que estas buscando.



NUESTROS CLIENTES

Clientes que ingresan nuevos a comprar paquetes turisticos: >18 a6os.
Clientes oficiales en la p6gina: entre 24 y 40 a6os.
Clientes intermitentes >45 a6os..

"VISITA NUESTRA P6GINA WEB
WWW.VIAJESANDROMEDA.COM

Buscanos en Facebook:
viajes andromeda
agencia de viajes



Viajes Andrómeda

**ME ENCANTA LA SENSACIÓN DE
SER ANÓNIMO EN UN DESTINO EN EL
QUE NUNCA HABÍA ESTADO**

Viajes Andrómeda

PLAN GOLD

Disfruta de nuestros planes todo incluido, tiquetes aéreos o terrestres, alojamiento, comidas y bebidas incluidas y tours en destino.
"Todo a tu Alcance"



PLAN PREMIUM

Disfruta de tu alojamiento con alimentación, bebidas y tours incluidos en tu plan.
"Nada te detiene".

PLAN BÁSICO

Disfruta de Alojamiento en los mas hermosos Hoteles con el Desayuno Incluido.
"Disfruta cada instante"



PLAN AVENTURERO

Disfruta de alojamiento en el destino que escojas.
"Siempre es posible cumplir los propósitos"

"VISITA NUESTRA PÁGINA WEB:
WWW.VIAJESANDROMEDA.COM

Buscanos en facebook:
viajes andrómeda
agencia de viajes



Viajes Andrómeda

VIAJES ANDRÓMEDA

Los mejores destinos a los
mejores precios

AVENTURA

Disfruta de los mejores
destinos para vivir
aventuras inolvidables.



NUEVAS EXPERIENCIAS

Para quienes quieren ir
mas allá..



CULTURA

Para quienes
aman la
Historia.



DESCANSO

Para compartir los mejores
momentos con el mejor
descanso.



"VISITA NUESTRA PAGINA WEB
WWW.VIAJESANDROMEDA.COM

Buscanos en Facebook
como:
viajes Andromeda,
Agencia de viajes.



Viajes Andrómeda
Estrategia de precios

Luego de un estudio de mercado en el que comparamos los precios disponibles de la competencia y después de haber realizado una negociación directa con los diferentes Hoteles que estamos ofertando en la agencia, determinamos los valores que nos ayudarán a ofrecer la mejor opción de viaje a las personas que nos contacten.

Al ser una empresa comercializadora nos basamos en competir con los precios que las diferentes plataformas virtuales dedicadas a vender paquetes turísticos ofrecen, dentro de nuestros principales competidores se encuentran los siguientes:

COMPETENCIA (BOOKING.COM)	
VILLA DE LEYVA	<p>Nuestros destacados Casas y apartamentos enteros Precio (más bajo primero) Puntuación y precio Estrellas ▾ ...</p> <div><p>Hotel Casa de los Fundadores ★★★★★ Villa de Leyva • Mostrar en el mapa • a 1,7 km del centro</p><p>Oferta de viaje</p><p>Habitación Doble - 2 camas - 2 personas 2 camas individuales</p><p>Cancelación GRATIS • Sin pago por adelantado Sin riesgos: Puedes cancelar más tarde, así que aprovecha para conseguir un buen precio hoy.</p><p>Fabuloso 8,7 348 comentarios</p><p>2 noches, 2 adultos COP 495.460 COP 347.200 Se pueden aplicar otros cargos</p><p>Elige habitación ></p></div>


VIAJES ANDRÓMEDA	
VILLA DE LEYVA	<div><p>desde \$259.000 por noche</p><p>RESERVAR</p><p>Reserva directamente sin intermediarios</p></div>



Viajes Andr6meda

Nuestra estrategia es poder realizar una negociaci6n directa con los due1os de los Hoteles en cada destino y poder obtener el mejor precio de estadía para lograr ser competitivos en el mercado.

ATRAPALO	
EJE CAFETERO	<div><p>ATRÁPALO Hoteles Más ▾</p><p>← Armenia 23 Nov - 25 Nov (2 noches) 2 adultos, 1 habitación CAMBIAR BÚSQUEDA</p><p>Hotel Aires Del Quindío *** Cr 14 # 10N 47, Armenia 630004, Quindío (Colombia) Ver mapa</p><div></div><p>HABITACIONES DESDE \$140.000 por noche (IVA 19% No Incluido)</p><p>RESERVAR AHORA!</p></div>

EJE CAFETERO	<div><p>Desayuno incluido</p><p>Habitaci6n Doble con ba1o privado - 2 personas 1 cama doble</p><p>Desayuno incluido Cancelaci6n GRATIS • Sin pago por adelantado Sin riesgos: Puedes cancelar m1s tarde, as1 que aprovecha para conseguir un buen precio hoy. Solo quedan 5 habitaciones como esta en nuestra p1gina</p><p>2 noches, 2 adultos COP 170.000 Se pueden aplicar otros cargos</p><p>Ver disponibilidad ></p></div>
--------------	---

No siempre competimos con los precios m1s bajos, aunque algunas veces tenemos precios superiores a la competencia, nuestros servicios adicionales nos hacen mucho m1s atractivos para nuestros clientes.



Viajes Andr6meda

TRIVAGO	
SANTA MARTA	<div><p>Hotel Tamac6 Beach Resort ★★★★</p><p>8.8 Muy bueno 804 opiniones</p><p>Cercanos Mundo Marino Parque de Los Novios</p><p>KAYAK \$292.500 Hotels.com \$292.500</p></div> <div><p>\$292.500 Booking.com</p><p>Qu6 incluye ⓘ Wifi gratis Cancelaci6n gratis</p><p>Ver oferta</p></div>

VIAJES ANDR6MEDA	
SANTA MARTA	<div><p>Hotel Tayrona del Mar ★★★★★ Santa Marta</p><p>Hotel de negocios dentro del sector turistico de El Rodadero</p></div> <div><p>Precio por noche desde: COP 264.250 COP 169.120 Impuestos no incluidos</p><p>Ver hotel</p></div>

Otra forma de competir es ofertar un est6ndar de hotel con caracter6sticas similares a las que ofrecen los hoteles de la competencia, le brindamos a nuestros clientes la oportunidad de disfrutar de un hotel ubicado en el mismo sector, con los mismos servicios, la misma calidad pero a un costo m6s bajo.



Viajes Andrómeda

Estrategia de distribución

Un canal de distribución es un sistema de relaciones o diversas combinaciones de organizaciones a través de las cuales un productor de bienes o servicios turísticos vende o confirma viajes a los compradores.

La comunicación entre la agencia y el cliente la hacemos de forma directa, por medio de nuestro sitio web y redes sociales, la elección de la venta directa involucra cubrir más mercado, por tanto el desarrollo de la plataforma y el servicio hacia nuestros clientes debe ser dedicado y mejorado.

Nuestro canal de Marketing directo, nos permite tener una interacción más segura con nuestros clientes y al tener convenio directo con los Hoteles que ofertamos podemos cuidar detalles de servicio e instalaciones.

Como: En nuestra agencia de viajes realizamos activación del producto brindando ofertas llamativas a través de los medios digitales, con precios competitivos en el mercado.

Cuando: A diario presentamos ofertas en nuestra página web y en los diferentes canales de distribución para que nuestros clientes tengan diferentes opciones de poder elegir sus próximas vacaciones.

Dónde: Utilizamos herramientas digitales que puedan llegar a todo el mundo y participamos en las diferentes ferias de turismo que se hacen actualmente de forma



Viajes Andrómeda

virtual, conferencias de turismo y conversatorios que tienen que ver con todo el mercado turístico.

Estrategia de comunicación

La gestión de la comunicación constituye actualmente una ventaja competitiva y un factor determinante para las empresas turísticas que deseen mantener relaciones duraderas con sus públicos y alcanzar el éxito en su negocio.

Como agencia de viajes diseñamos una estrategia de comunicación con el fin de contribuir a mejorar la gestión interna, realizamos un estudio previo donde recopilamos varios elementos de estrategia que nos ayudarían a mejorar nuestra imagen y a ser más llamativos al momento de la búsqueda del cliente virtualmente.

Publicidad:

Contamos con piezas publicitarias entre fotos y videos en nuestra página web y en las diferentes redes sociales, tenemos un plan de medios en el que llamamos la atención de nuestros clientes mostrando las mejores ofertas disponibles, anteriormente consensuadas con los Hoteles aliados ubicados en los diferentes destinos a promocionar.

Contamos con la estrategia de contenido definida en diferentes categorías:

Aventureros: con ánimo de gastar el menor presupuesto posible:



Viajes Andr6meda

Videos

Ver todo



Villa de Leyva un lugar m6gico!

3

6 reproducciones - hace 22 horas



Viajes Andromeda

10 h ·

Piedra Colgada en Susa. Este peque1o municipio se ubica en la regi3n conocida como la Provincia de Ubat6. Se trata de una zona agr6cola muy pr3spera donde la ganader6a y la leche son el motor de la econom6a. Susa se encuentra a tan solo 128 km. de Bogot6, en medio de monta1as de diferentes tonalidades de verdes.



Transparencia de la p6gina

Ver todo

Familias: Clientes interesados en disfrutar las vacaciones que esperaron durante cierto tiempo:

Viajes Andromeda actualiz3 su foto de portada.
22 h ·

8 Personas alcanzadas 2 Interacciones

Buscar en Facebook

<https://www.viator.com/es-ES/tours/Medellin/Guatape-Tour-Piedra-del-Penol-from-Medellin/d4563-70874P1>



Viajes Andrómeda

Adultos mayores: Clientes que buscan descanso y tranquilidad, nuevos destinos por conocer y disfrutar:

Fotos [Ver todo](#)

6 Personas alcanzadas 0 Interacciones [Promocionar publicación](#)

https://www.nationalgeographic.com.es/naturaleza/grandes-reportajes/el-rio-que-escapo-del-paraiso-2_8507



Viajes Andrómeda


Marketing Mix

Estrategia	Aumentar la cantidad de destinos en la Agencia.	Realizar más negociaciones en nuevos lugares, ampliar los aliados comerciales.	Buscaremos dueños de Hoteles pequeños que quieran aumentar su ocupación	Terminando el último trimestre del año en curso.	Realizaremos negociaciones en destinos como la Guajira y el Caquetá.	Contamos con incrementar las ventas en un 5% para aumentar las utilidades.
Producto	Mejorar el diseño y las opciones a ofrecer para los clientes buscando cada día tener destinos llamativos.	Realizar nuevas negociaciones que nos permitan mostrar los destinos más bonitos del país.	El grupo de Gerencia Comercial se encargará de abrir los nuevos mercados.	Una vez hayamos posicionado los destinos que ya están en oferta.	En lugares lejanos que las personas no visiten o no sepan que existen.	Depende de la negociación a la que se llegue con los diferentes proveedores del servicio.
Precio	Ser competitivos con los precios del mercado actual.	Llegando a los dueños directos de los Hoteles y negociando la mejor tarifa.	Los Gerentes de la agencia se encargarán de realizar las negociaciones.	Finalizando el cuarto trimestre del presente año se comenzarán con las nuevas negociaciones.	Tendremos presencia en las diferentes ferias turísticas para encontrar los mejores aliados.	
Promoción y comunicación	Tener presencia en todos los medios digitales que tengan que ver con turismo	Buscaremos alianzas de cadenas Hoteleras que tengan presencia fuerte en el ámbito del turismo, negociando precios asequibles para los clientes.	Toda el área comercial de la agencia se encargará de buscar estos aliados.	Todo el tiempo que se tenga la posibilidad de enlazar estos convenios.	Buscaremos las principales organizaciones turísticas del país.	



Viajes Andr6meda

Desarrollo de la marca

Nombre de la idea	VIAJES ANDROMEDA	
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer paso: Diagnostico del mercado	A. Identificaci6n del sector	Agroturismo, ecoturismo, turismo de playa, turismo rural y de aventura
	B. Identificar marcas en competencia	Booking, Airbnb, atrapalo, Trivago
	C. soluciones principales y alternativas	Alojamientos en portal web posicionado
	D. tendencias del mercado	Parques tematicos, agroturismo, muelles nauticos y ecoturismo
	E. arquetipo de la marca	Explorador y Bufon
Segundo paso: Realidad psicologica de la marca	A. percepcion de las marcas de competencia	Garantia y organizaci6n
	B. Identificar variables de neuromarketing	Guias con colores e im6genes que potencializan sus destinos fuertes y guian al cliente para reservar
tercer paso: Posicionamiento	A. Identificar top of mind	Esta en nuestra mente como plataformas faciles de manejar y economicas
	B. Identificar Top Of Heart	Ha brindado nuevas experiencias de viaje a muchas personas
Cuarto paso: Realidad material de la marca	A. Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	apoyo permanente, servicios post venta con garantia y respaldo, precios bajo - Interacci6n con el cliente, acompa±amiento, emociones, sensaciones, experiencias y gusto por los clientes
	B. definir arquetipo de la marca	
Quinto paso: Estrategia de comunicaci6n	Desarrollar acciones continuas para la introduccion de la marca en el mercado, que esten ligados a la mediacion tecnologica y de redes sociales	 Viajes Andr6meda



Viajes Andr6meda

Estrategia de marketing digital

- P6gina Web

<https://yurenyb18.wixsite.com/website>



- Instagram

#QuedateEnCasa 24% 10:41 a. m.

← **viajes.andromeda** ⋮



12 **23** **2**
Publica... Seguido... Seguidos

Viajes Andr6meda

Agencia de viajes

Planifique su pr6xima aventura con Viajes Andr6meda

Un mundo de infinitas posibilidades de viaje

Ver traducci6n

yurenyb18.wixsite.com/website

Siguiendo ▾

Mensaje





Viajes Andr6meda

Campana de publicidad

UN MUNDO INFINITO DE
POSIBILIDADES

VIAJES ANDROMEDA

Alista tu maleta y
viaja en el mes de
noviembre por
Colombia

Desde
\$240.000
Por persona por noche*

 viajes Andromeda  viajes Andromeda



Historia de la empresa

Viajes Andr6meda

Fue fundada mediante un proyecto de grado y gracias a su dedicaci6n se ha convertido en el portal web de viajes que m6s promueve el turismo en Colombia, impulsando y dando a conocer este bello pa6s en el exterior y aportando en el crecimiento de los operadores tur6sticos locales, regalando sue6os y experiencias al mundo.

Este portal puso al descubierto aquellos hermosos destinos desconocidos por muchos, con invaluable paisajes, gastronom6a y cultura, permitiendo a nuestros visitantes disfrutar de diferentes pisos t6rmicos en un mismo departamento, conocer nuestra fauna mediante nuestro ecoturismo, vivir planes de monta6a, escaladas o disfrutar de la calidez que caracteriza a cada habitante de este pa6s.

Actualmente Viajes Andr6meda ha permitido conectar a millones de personas de Ecuador, Per6, Argentina, Chile y Estados Unidos con nuestro pa6s, ofreciendo diferentes alternativas de turismo con la posibilidad de disfrutar desde la mejor aventura con deportes extremos en Santander hasta un apaciguado y tranquilo alojamiento frente al mar, mediante un portal web amigable, dinámico y garante de sus servicios con asesores a espera del requerimiento, para hacer uso de su experiencia y transformar su sue6os en viajes.



Viajes Andr6meda

M6tricas

- Facebook

27 de septiembre - 24 de octubre 6ltimos

Alcance de las publicaciones

16
▲ 16

Interacciones con las publicaciones

36
▲ 36

Nuevos Me gusta de la p6gina

15
▲ 15

Publicaciones ?

VER M6S

21 publicaciones realizadas en los 6ltimos 28 d6as.

PUBLICACIONES CON M6S INTERACCI6N



Quieres disfrutar de un ...
23 de octubre

Alcance 15
Interacciones 11



Villa de Leyva un lugar m6gic...
23 de octubre

Alcance 8
Interacciones 4



Considerado Patrimonio de ...
23 de octubre

Alcance 6
Interacciones 3

M6S INTERACCIONES

RECIENTES

PUBLICACIONES CON M6S INTERACCI6N



Quieres disfrutar de un paisaje i...
23 de octubre

Alcance 15
Interacciones 11



Villa de Leyva un lugar m6gico!
23 de octubre

Alcance 8
Interacciones 4



Considerado Patrimonio de ...
23 de octubre

Alcance 6
Interacciones 3



Una Playa en clima Frio? 🥶 ...
23 de octubre

Alcance 7
Interacciones 3



Viajes Andromeda
23 de octubre

Alcance 0
Interacciones 2



Conocen la playa m6s fr6a ...
23 de octubre

Alcance 7
Interacciones 2



Viajes Andr6meda

← Estadísticas de la p6gina

Actividad de la p6gina

Tu p6gina tuvo 82 visitas en los 6ltimos 28 d6as.

 Nuevos Me gusta de la p6gina	15
 Nuevos seguidores	17
 Clics en el sitio web	0
 Clics en el n6mero de tel6fono	0
 Clics en "C6mo llegar"	0
 Clics en el bot6n de la p6gina	0
 Nuevos registros de visitas	0



Agrega un n6mero de tel6fono

Indica tu n6mero de tel6fono para ayudar a las personas a ponerse en contacto con tu negocio.





Viajes Andr6meda

- Instagram

Interacciones con el contenido

29 interacciones
-- vs, 11 de oct - 17 de oct

Interacciones con las publicaciones	29
-- vs, 11 de oct - 17 de oct	
Me gusta	29

Interacciones con las historias	0
0% vs, 11 de oct - 17 de oct	

Interacciones con los videos de IGTV	0
0% vs, 11 de oct - 17 de oct	

Principales publicaciones [Ver todo](#)

Según las interacciones

-  4 Me gusta
24 de oct
-  3 Me gusta
24 de oct
-  3 Me gusta
24 de oct

Te damos la bienvenida a las estadísticas

Analiza de forma más detallada el rendimiento de tu cuenta y tu contenido en Instagram en los últimos 7 días.

Resumen

17	>
Cuentas alcanzadas	
29	-- >
Interacciones con el contenido	
23	0% >
Total de seguidores	

Contenido que compartiste

13 publicaciones >

- 
- 
- 
- 
- 



Viajes Andrómeda

Cuentas alcanzadas

17 cuentas

Impresiones	64
Actividad de la cuenta	25
Visitas al perfil	25
Toques en el sitio web	0
Toques en el botón "Correo"	0
Toques en "Cómo llegar"	0
Toques en el botón "Llamar"	0

Principales publicaciones

[Ver todo](#)

Según el alcance



14 cuentas alcanzadas
24 de oct



9 cuentas alcanzadas
24 de oct



7 cuentas alcanzadas
24 de oct



Bibliografía

- https://www.booking.com/index.es-ar.html?aid=309654;label=hotels-spanish-es-row-L6nKmXQAO7S4C5nrAN3ukwS416818478344;pl:ta:p1:p22,563,000:ac:ap:neg:fi:tikwd-446984679:lp1003659:li:dec:dm:ppccp=UmFuZG9tSVYkc2Rllyh9YcsZ-Id2vkzIfTmYhvC5HOg;ws=&gclid=EAIaIQobChMIh7igsevo6wIVForICh0WZgNJEAAAYASAAEgIikfD_BwE
- https://viajes.tiquetesbaratos.com/?gclid=EAIaIQobChMIh7igsevo6wIVForICh0WZgNJEAAAYAiAAEgIVYvD_BwE
- https://www.kayak.com.co/Hoteles-en-Bogota.52059.hotel.ksp?a=adwordssearch&encoder=5_1&enc_aid=72484552952&enc_tid=dsa-774781727932&enc_locp=1003659&enc_loci=&enc_mt=b&enc_n=g&enc_d=c&enc_cid=418838136914&enc_pos=&gclid=EAIaIQobChMIh7igsevo6wIVForICh0WZgNJEAAAYAyAAEgKXZPD_BwE
- <https://www.atrapalo.com.co/hoteles/>
- <https://www.trivago.com.co/es>
- <https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>