

Elaboración y Presentación

Existen diferentes formas y tipos de productos y servicios que son conformados por la variedad de empresas de la oferta turística y su razón de ser múltiples, es porque atienden a las necesidades de los visitantes.

Con el afán de no ser reiterativos, por la comprensión del tema y debido a que se trataran los temas de promoción y canales de distribución en el siguiente capítulo, se presentan a continuación tres ejemplos del desarrollo de paquetes turísticos en su enfoque como producto ofrecido en el mercado.

Ejemplos:

- Desarrollo de un segmento nuevo de mercado en el turismo.
- Desarrollo de un paquete turístico en su enfoque como producto (Agencia de Viajes).
- Desarrollo del proyecto Pueblo-Extraordinario.

Los circuitos turísticos, son la base de un paquete turístico.

Un circuito turístico es un recorrido por diversos sitios de interés para el visitante, cuenta con una serie de servicios y atractivos de una región o espacio geográfico, donde el punto de partida y llegada son los mismos. En base a estos se relacionan otros servicios pudiendo ser de hospedaje, transporte y alimentación, incluidos en forma atractiva para el cliente.

Este puede ser elaborado y organizado por el mismo visitante contratado por separado los servicios del viaje y circuito, o través de la intermediación de una agencia que con experiencia y organización, ejecuta y contrata cada una de las requisiciones y

Elaboración y Presentación

servicios, que son adquiridos en un paquete turístico, en un solo acto de compra por el visitante.

La presentación de estos paquetes turísticos (productos) se elabora en base a los enlaces de negocio de las propias agencias de viajes o tour operadoras y definen las demandas de las necesidades y deseos del o los visitantes.

Si se desarrolla a través de una agencia, esta deberá estudiarla forma en que va a presentarse (producirse) el producto (paquete turístico) y disponerse en los mejores términos de atractivo, calidad, servicio, forma y precio, debido a que esos factores influyen en el proceso de decisión del visitante.

Desarrollo del proyecto PUEBLO-extraordinario, en su enfoque

Como producto de atractivo turístico de un país

No solo se debe pensar en productos dentro de una empresa turística, sino también como propuestas de proyectos de país; en esa tónica, estudiando y aprovechando los recursos del lugar se puede crear toda una oferta variada de múltiples servicios turísticos principales y complementarios.

Se debe tomar en cuenta primeramente la seguridad del lugar y la provechosa ubicación, siendo un punto intermedio o cercano a las ciudades más importantes de un país o a su ubicación entre grandes puertos o aeropuertos que le permitirán un fácil acceso.

Además, tomar en cuenta una región con diferentes tipos de clima, diversidad de costumbres y atractivos sobre su cultura, ciudades y pueblos (centro histórico,

Elaboración y Presentación

pueblos importantes, ruinas arqueológicas) y recursos naturales (cuevas, grutas, cascadas, cañones, áreas montañosas).

Aun cuando ya se cuente con una excelente oferta hotelera, se deberá aprovechar y hacer lo necesario para denotarse como una excelente región turística digna de desarrollarse, ofertando muy variadas propuestas productivas en el lugar, ya que se pueden crear circuitos de paseo en ciudades, religiosos a caballo, ciclistas, de paisajismo o establecer una serie de servicios como grandes hoteles, restaurantes y casinos, por ejemplo, en zonas desérticas, que lo conviertan en un verdadero destino turístico incomparable y que ofrezca a las personas del lugar ofertas de trabajo alternas.