

ORGANIZA: **soluciones** *turísticas*  
consultoría & marketing



# CLAVES PARA ESTRUCTURAR EXPERIENCIAS TURÍSTICAS

PÍLDORA FORMATIVA

CLUB DE PRODUCTO CAMINO DEL  
CID

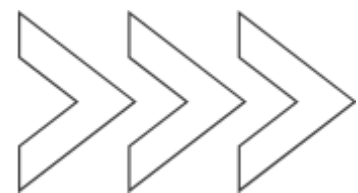
PUESTA EN VALOR DE EXPERIENCIAS  
TURÍSTICAS INNOVADORAS  
VINCULADAS AL CAMINO DEL CID

PROGRAMA EXPERIENCIAS TURISMO ESPAÑA





# VAMOS A HABLAR DE...

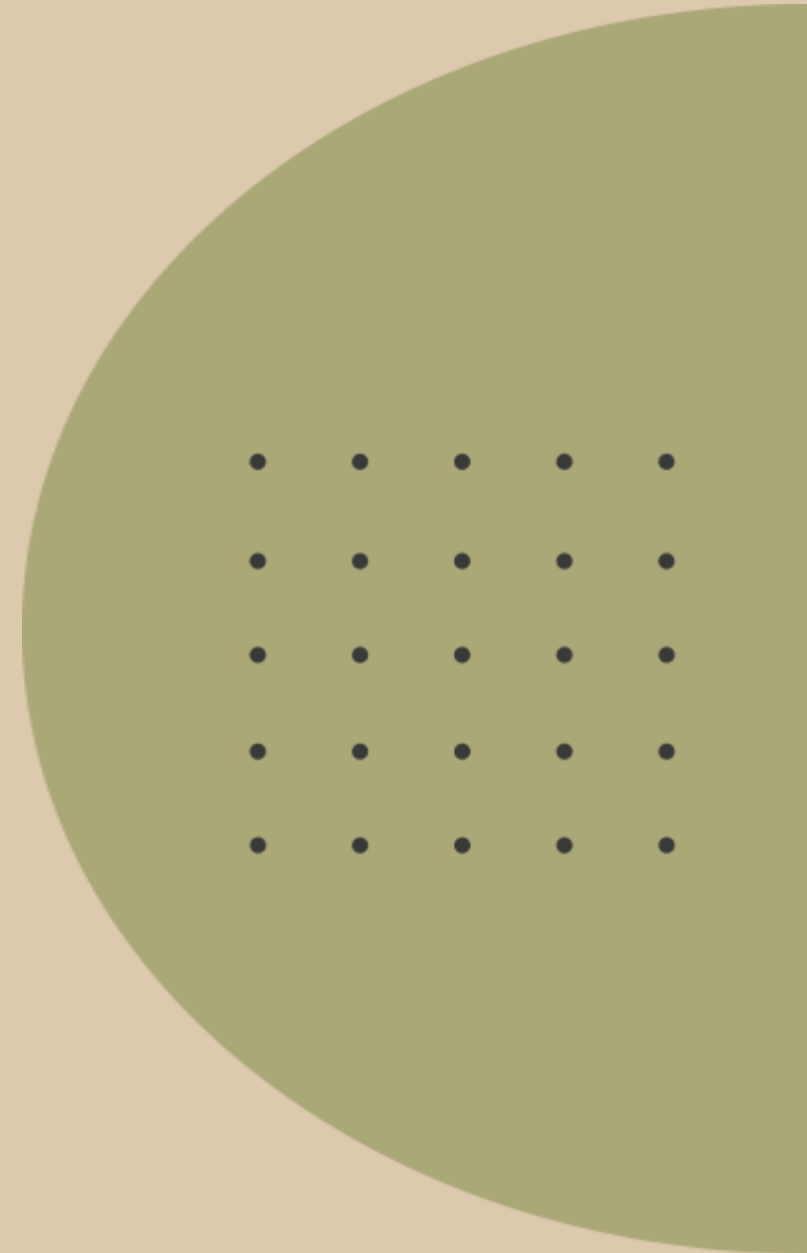


0. ¿Qué y por qué?
1. Piensa para quién
2. Determina los componentes
3. Piensa en el lazo
4. Temporal o atemporal
5. Dale un precio
6. Úsalo en tu composición
7. Comercialízalo
8. Próximas actuaciones



0.

¿QUÉ Y  
POR QUÉ?





## 0. ¿QUÉ Y POR QUÉ?

- **RESPONDE A LA DEMANDA DEL MERCADO**

Ya no es una opción, es la única forma de competir en el mercado.


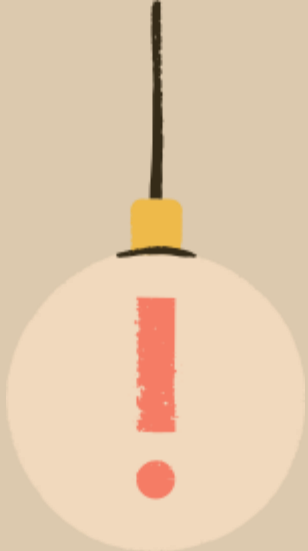
- **ES EL PROVOCADOR DE LA DEMANDA**

- **PERMITE PONER EN MERCADO MÚLTIPLES OPCIONES** de consumo, para diferentes motivaciones - diversifica riesgos (Públicos - Mercados)

- **ORGANIZA Y DA COHERENCIA A LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN**

- **PROVOCA CONSUMO**





**¡OJO!**

**SI HAY PRODUCTO, TÚ  
PUEDES SER LA  
PRINCIPAL MOTIVACIÓN  
DEL VIAJE**



**0. ¿QUÉ Y POR QUÉ?**



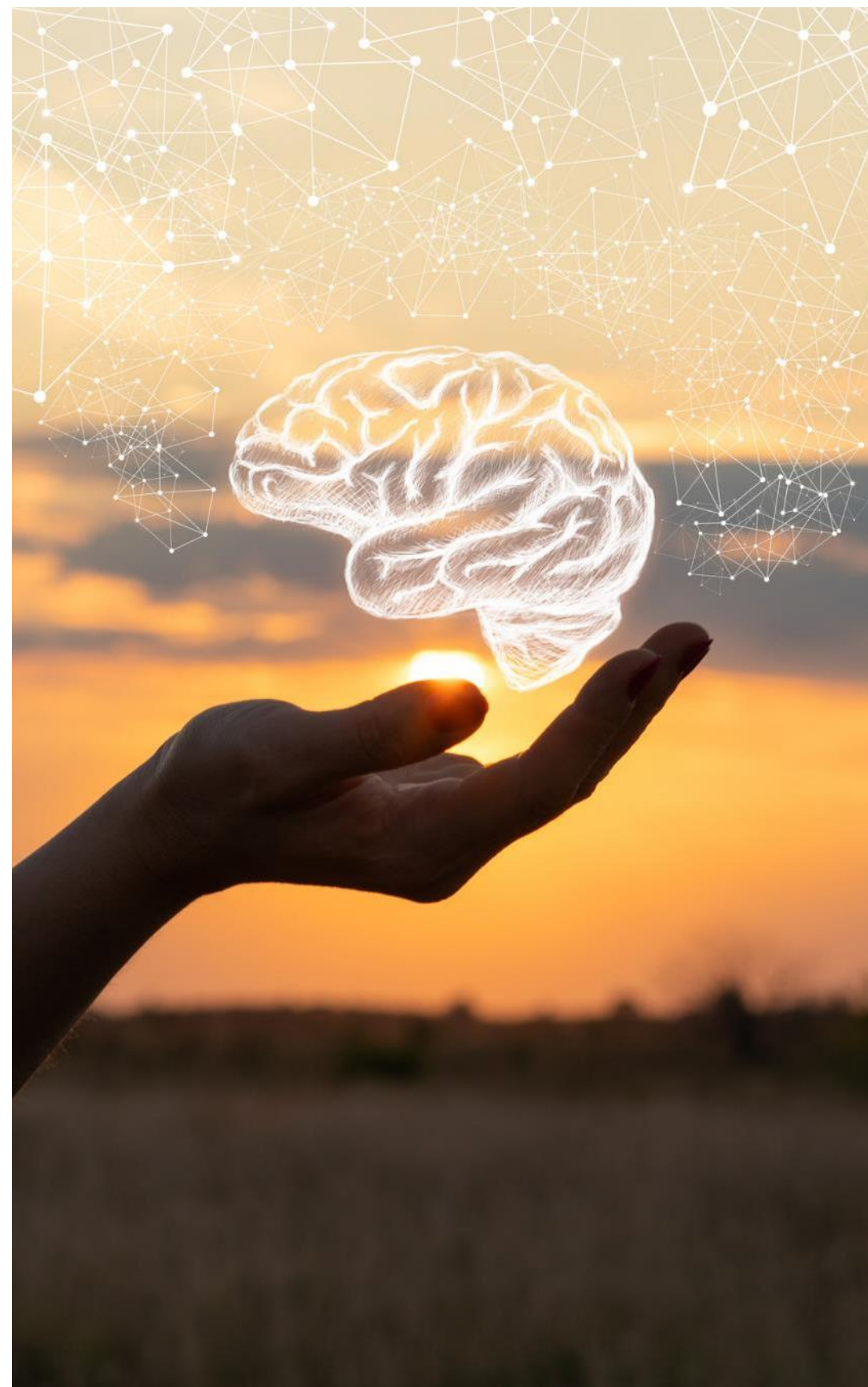
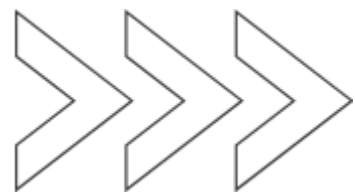
**Axpe - Etxebarri**

01.

# PIENSA PARA QUIÉN

A QUIÉN LE VOY A  
ESTRUCTURAR  
LA EXPERIENCIA





## 01. PIENSA PARA QUIÉN

**QUÉ NECESITA**

**QUÉ BUSCA**

**QUÉ ES RELEVANTE PARA ÉL**

(Atención personalizada, infraestructura, precio, duración, comida...)

**CÓMO VIAJA**

**DÓNDE ESTÁ**

**CUÁNDO VIAJA**

**CUÁNDO COMPRA**

**CÓMO SE INFORMA**

**CÓMO COMPRA**



02

# DETERMINA LOS COMPONENTES





## 02 DETERMINA LOS COMPONENTES

# COMPONENTES DE LA EXPERIENCIA



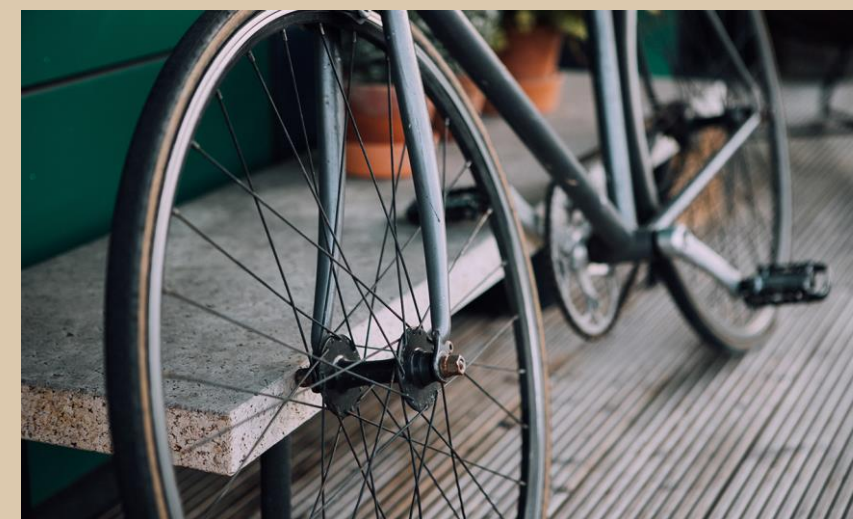
**COMPONENTES BÁSICOS**  
Resuelven necesidades y motivaciones personales



**COMPONENTES PERIFÉRICOS**  
Necesarios para disfrutar de los anteriores

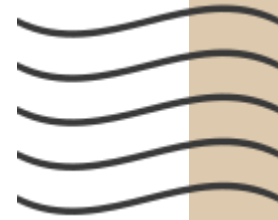


**COMPONENTES COMPLEMENTARIOS**  
Mejoran y aportan valor diferencial



## 02 DETERMINA LOS COMPONENTES

# COMPONENTES RACIONALES Y COMPONENTES EMOCIONALES



COMPONENTES RACIONALES

COMPONENTES EMOCIONALES

VALOR DEL PRODUCTO

EXPERIENCIA





03

# PIENSA EN EL LAZO



# 03 PIENSA EN EL LAZO

# CONCEPTUALIZACIÓN

CLAVES PARA ESTRUCTURAR EXPERIENCIAS TURÍSTICAS

# EJEMPLO

## COMPONENTES

## DESCUBRIENDO EL CAMINO DEL CID

## COMUNICACIÓN



Cena para dos



Alojamiento rural

Alojamiento rural



Ruta senderista guiada



Ruta senderista guiada



Servicio de transporte de maletas

Servicio de transporte de maletas



Cena para dos



Cliente



# 03 PIENSA EN EL LAZO

# CONCEPTUALIZACIÓN

CLAVES PARA ESTRUCTURAR EXPERIENCIAS TURÍSTICAS

# EJEMPLO

## COMPONENTES

## LA RUTA DE LAS TRES TAIFAS A PEDAL

## COMUNICACIÓN



Cena para dos o para grupos



Alojamiento



Ruta cicloturística guiada



Servicio de transporte de maletas



Cena para dos o para grupos



Cliente



Alojamiento



Ruta cicloturística guiada



Servicio de transporte de maletas



### 03 PIENSA EN EL LAZO

# CONCEPTUALIZACIÓN

CLAVES PARA ESTRUCTURAR EXPERIENCIAS TURÍSTICAS

## EJEMPLO

### COMPONENTES

EL LEGADO HISTÓRICO DEL  
CID – EXPERIENCIA  
HEDONISTA

### COMUNICACIÓN



Cena para dos



Alojamiento  
histórico

Alojamiento  
histórico



Sesión de Yoga



Masaje Ayúrveda



Masaje Ayúrveda

Sesión de Yoga



Cena para dos



Cliente



# 03 PIENSA EN EL LAZO

## COMPONENTES



Taller de cocina saludable

Cena para dos



Taller recogida de plantas aromáticas

Alojamiento rural



# CONCEPTUALIZACIÓN

APRENDE A COCINAR SALUDABLE EN JÉRICA



Alojamiento rural



Taller recogida de plantas aromáticas



Taller de cocina saludable



Cena para dos

CLAVES PARA ESTRUCTURAR EXPERIENCIAS TURÍSTICAS

# EJEMPLO

## COMUNICACIÓN



Cliente





04

# TEMPORAL Y ATEMPORAL





### ESTRUCTURA EXPERIENCIAS ATEMPORALES

- Ayudan a posicionarte
- Permiten generar confianza entre intermediarios y mercado

### ESTRUCTURA EXPERIENCIAS TEMPORALES, DE CONSUMO LIMITADO

- Te permitirán desarrollar acciones de comunicación ADHOC
- Te permitirán darles valor en precio si son muy exclusivas
- Ayudan en la fidelización de clientes y repetición de consumo



05

# DALE UN PRECIO



## 05 DALE UN PRECIO



**El precio que los clientes están dispuestos a pagar por una experiencia es un buen indicador de lo que el cliente piensa sobre el esfuerzo realizado para la satisfacción de sus expectativas.**



## 05 DALE UN PRECIO



- **Determina precio por persona en estancia doble uso como elemento de referencia, o para un mínimo de 2 pax.**
- **Los precios de las experiencias también son dinámicos, no deberían ser estáticos; aplica políticas de Yield management. “Desde” es el término.**
- **La combinación de experiencias - precios es perfecta para diversificar demanda y romper temporalidad.**
- **Asegurar paridad de precios en los distintos canales.**
- **Provocar garantía de compra en vuestra web.**
- **Cuanto mejores experiencias tengamos, menos determinante será el precio en la ecuación de la toma de decisión del cliente.**
- **Considera en tu política de precios el coste de intermediación**
- **Operadores tradicionales 5-10%**
- **Operadores de nicho 10-20 %**



06

# ÚSALO EN TU COMUNICACIÓN



## 06 ÚSALO EN TU COMUNICACIÓN



**IMAGEN, MUCHA IMAGEN, PERO MEJOR  
CON PERSONAS**

**POESÍA. "RENUÉVATE POR DENTRO EN EL  
INTERIOR DE ALICANTE"**





## A MÁS EXPERIENCIAS, MÁS COMPETITIVOS SEREMOS



CUANTAS MEJORES EXPERIENCIAS TENGAMOS, MENOS DETERMINANTE SERÁ EL PRECIO EN LA ECUACIÓN DE LA TOMA DE DECISIÓN DEL CLIENTE





07

# COMERCIALIZALO





# 07 COMERCIALIZALO



## FICHA CREACIÓN DE EXPERIENCIAS CLUB DE PRODUCTO CAMINO DEL CID

TÍTULO DE LA EXPERIENCIA			
DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA			
QUÉ INCLUYE	EMPRESAS VINCULADAS (SI LAS HUBIERA) EMPRESA 1: TEL: E-MAIL:  EMPRESA 2: TEL: E-MAIL:  EMPRESA 3: TEL: E-MAIL:  EMPRESA 4: TEL: E-MAIL:		
P.V.P DESDE			
MIN/MÁX. PAX			
CONDICIONES DE LA RESERVA (indicar comisión sobre PVP y condiciones reserva, cancelación,			
PERIODO DE CONSUMO / DISPONIBILIDAD			
CLUB DE PRODUCTO			
Ciclo	Senderista	Alojamiento histórico	Gastronómico



- **Emplea soportes Adhoc para intermediarios**
- **Incorpora la información que necesita el intermediario.**
- **Sé ágil en la respuesta.**
- **Sé proactivo con el intermediario.**
- **Dale argumentos para que te venda.**



# 07 COMERCIALIZALO



## FICHA CREACIÓN DE EXPERIENCIAS CLUB DE PRODUCTO CAMINO DEL CID

TÍTULO DE LA EXPERIENCIA		
DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA		
QUÉ INCLUYE		EMPRESAS VINCULADAS (SI LAS HUBIERA)
P.V.P DESDE		EMPRESA 1: TEL: E-MAIL:
MIN/MÁX. PAX		EMPRESA 2: TEL: E-MAIL:
		EMPRESA 3: TEL: E-MAIL:
		EMPRESA 4: TEL: E-MAIL:
CONDICIONES DE LA RESERVA (indicar comisión sobre PVP y condiciones reserva, cancelación,		
PERIODO DE CONSUMO / DISPONIBILIDAD		
CLUB DE PRODUCTO		
Ciclo	Senderista	Alojamiento histórico    Gastronómico



PÚBLICO AL QUE VA DIRIGIDO					
Familias	Solo	Senior	Solo mujeres	Singles	Nacional
Parejas	Amigos	Jóvenes	LGTBI+	MICE	Internacional
Otros:					
VALORES SOSTENIBLES					
<input type="checkbox"/> Gastronomía KM0 <input type="checkbox"/> Productos eco <input type="checkbox"/> Arquitectura bioclimática <input type="checkbox"/> Salud y bienestar <input type="checkbox"/> Socialmente Responsable <input type="checkbox"/> Contacto con la naturaleza <input type="checkbox"/> Productos locales <input type="checkbox"/> Viaje colaborativo <input type="checkbox"/> Agroturismo <input type="checkbox"/> Ecoturismo <input type="checkbox"/> Alojamiento con encanto <input type="checkbox"/> Visitas y experiencias con población local <input type="checkbox"/> Actividades con bajas emisiones <input type="checkbox"/> Compensación huella de carbono <input type="checkbox"/> Guías locales de naturaleza <input type="checkbox"/> Preservación del entorno <input type="checkbox"/> Avistamiento de fauna <input type="checkbox"/> Cargador para coches eléctricos <input type="checkbox"/> Otros:					
DATOS PARA LA RESERVA (datos de contacto empresarial)					
TELÉFONO:					
WEB:					
E-MAIL:					

## 07 COMERCIALIZALO

### EJEMPLOS

#### LA CATA MÁS SIBARITA



EXPERIENCIAS 1  
Club de producto GANDIA DÍA

##### DESCRIPCIÓN

Descubre el proceso de elaboración artesanal de diversas cervezas locales mediante la visita guiada a la fábrica de La Picaeta Sibarita, ubicada en el centro histórico de Gandia.

Gracias al maestro cervecero encargado de la visita, se podrá aprender los secretos mejor guardados para la elaboración de este elixir.

La visita finalizará degustando diversas cervezas acompañadas de aperitivos en este singular local.

##### INCLUYE

- Visita a la fábrica de cerveza artesanal.
- Cata de 4 cervezas artesanales y 4 aperitivos.



#### LA PICAETA SIBARITA

☎ 622 450 737  
🌐 [www.lapicaetasibarita.com](http://www.lapicaetasibarita.com)  
✉ [celler@lapicaetasibarita.com](mailto:celler@lapicaetasibarita.com)  
📍 GANDIA

PRECIO DESDE 20€

### Visita a fábrica de cerveza artesanal y cata

Ofrecido por una sola empresa

#### MASCLETÀ DE SABORES



EXPERIENCIAS 1  
Club de producto GANDIA DÍA

##### DESCRIPCIÓN

Conoce el Museo Fallero de Gandia, uno de los principales museos falleros de la provincia de València, donde podrás aprender acerca de la cultura de Las Fallas, una tradición que cuenta con décadas de historia y que está considerada como Patrimonio Inmaterial de la Humanidad.

Además, desde el restaurante La Visteta de Barx, te ofrecen un menú con temática 100% valenciana y fallera, formado por platos auténticos de la comarca de La Safor.

##### INCLUYE

- Visita al Museo Fallero de Gandia
- Menú "auténtica Safor" (entrantes, plato principal, postre, pan y bebida). Posibilidad de menú vegano.



#### LA VISTETA

☎ 96 280 75 01  
🌐 [www.lavisteta.com](http://www.lavisteta.com)  
✉ [leomongre@hotmail.com](mailto:leomongre@hotmail.com)  
📍 GANDIA Y BARX

PRECIO DESDE 40€

### Visita al museo fallero y degustación de menú en restaurante

Ofrecido por dos (empresa de actividades y espacio visitable)

## 07 COMERCIALIZALO

### EJEMPLOS

#### DESCUBRIENDO NUESTRA VÍA VERDE EN E-BIKES



#### POTRIES RURAL

☎ 630 867 827  
🌐 [www.potriesrural.com](http://www.potriesrural.com)  
✉ [potriesrural@gmail.com](mailto:potriesrural@gmail.com)  
📍 POTRIES

PRECIO DESDE **205€**

EXPERIENCIAS +1  
Club de producto GANDIA DÍA

#### DESCRIPCIÓN

Una vieja y abandonada vía de tren rescatada como vía verde nos permite recorrer sus rincones más encantadores en una ruta muy fácil y sin dificultades. Encarrilados por los restos de la vía férrea, atravesando algunos túneles, se hace un recorrido fantástico, siempre acompañados por el sonoro discurrir de las aguas del río que serpentea camino del mar como una serpiente: el Serpis. Y todo ello rodeados de farallones rocosos a través de desfiladeros y bellos rincones desconocidos.

#### INCLUYE

- Alojamiento 2 noches en La Cambra Casa Rural \*\*\*\*
- Alquiler de 2 e-Bikes para 1 día

#### MIMARNOS CON EL MAR DE FONDO



#### AG APARTAMENTOS GANDIA

☎ 676 444 163  
🌐 [www.apartamentos-gandia.com](http://www.apartamentos-gandia.com)  
✉ [info@apartamentos-gandia.com](mailto:info@apartamentos-gandia.com)  
📍 PLAYA Y CENTRO DE GANDIA

2 Personas PRECIO DESDE **299€**

EXPERIENCIAS +1  
Club de producto GANDIA DÍA

#### DESCRIPCIÓN

Escápate de tu lugar de residencia, de sus rutinas y ruidos y vente a disfrutar del placer de estar junto al mar Mediterráneo, pasear descalzo/a por la arena fina en una playa tranquila, y mímate con una experiencia única relajante de masaje para parejas con las mejores manos de Le Petit Hammam Gandia. El alojamiento de Apartamentos Gandia está justo enfrente de la playa de Gandia y cuenta con todo lo necesario para desconectar varios días.

#### INCLUYE

- Alojamiento para 2 noches en apartamento turístico de dos habitaciones totalmente equipado con todas las comodidades.
- Masaje relajante Maa Habibi por Le Petit Hammam Gandia, con baños de vapor, savon beldi, aromaterapia, gommage de cuerpo entero, savonnage, masaje espalda con aceite aroma a fresa, mousse savonnage con aromass, masaje superior sensorial, lavado capilar y masaje bubble. Incluye también mascarilla facial de arcilla de la cordillera del Atlas (Ghassoul).

### Alojamiento y alquiler de e-bikes

Ofrecido por una sola empresa

### Alojamiento y masaje

Ofrecido por dos empresas





08

# PRÓXIMAS ACTUACIONES



## 08 PRÓXIMAS ACTUACIONES

1. Envío de las bases de datos de los miembros adheridos a cada Club de Producto.
2. Envío de las fichas de experiencias.
3. Organización de las sesiones de mentorización online con las consultoras especializadas.
4. Sesiones online para la creación de productos y experiencias temáticas:
  - Cicloturístico.
  - Gastronómico – Platos de Raíz.
  - Alojamiento histórico.
  - Senderista.
5. Acciones de promoción y puesta en mercado.



# CLAVES PARA ESTRUCTURAR EXPERIENCIAS TURÍSTICAS

ORGANIZA: **soluciones** *turísticas*  
consultoría & marketing



PÍLDORA FORMATIVA

CLUB DE PRODUCTO CAMINO DEL  
CID

PUESTA EN VALOR DE EXPERIENCIAS  
TURÍSTICAS INNOVADORAS  
VINCULADAS AL CAMINO DEL CID

PROGRAMA EXPERIENCIAS TURISMO ESPAÑA

