OPCIÓN 1

# CREACIÓN DE UN CIRCUITO/VIAJE COMBINADO

 El objetivo de este módulo es poner en práctica lo aprendido durante tu formación en un proyecto que integre todos estos conocimientos. Para ello, vas a crear un circuito/viaje combinado por España o cualquier otro país o países con un mínimo de 7 días de duración.

 Los apartados y el contenido que como mínimo deberá contener tu proyecto es el siguiente:

## INTRODUCCIÓN: Idea y justificación

Se deberá presentar, de forma general, la idea del producto, su público objetivo, fechas/temporadas en las que se realizará, así como el eje temático alrededor del cual se diseña el producto, si fuera el caso.

## ANÁLISIS ESTRATÉGICO del contexto

En este apartado se analizará todos los aspectos que hay que tener en cuenta para diseñar y desarrollar vuestro producto turístico, y que inciden, de manera directa, en su posterior desarrollo y viabilidad comercial.

### ANÁLISIS del destino

En este apartado se empezará con el diseño del viaje combinado como tal, comenzando con un análisis del destino por donde se va a desarrollar. Se deberá elaborar un mapa que muestre la situación geográfica del destino/s.

Además, se presentará las particularidades de la zona, incidiendo en el interés turístico de la misma. Así como, se incluirá información útil como clima, idioma, moneda, recomendaciones gubernamentales (vacunas, visado…), etc.

¡Recuerda! La elección del destino deberá estar justificada con estudios de tendencias o cualquier otro tipo de fuente que demuestre que la decisión está basada en conocimientos fehacientes sobre la zona.

* ANÁLISIS de los recursos TURÍSTICOS

Se analizará los recursos turísticos de la zona/s haciendo un inventario de estos. Para ello se utilizará como método de clasificación el de la Organización de Estados Americanos.

Además, se calificarán estos recursos inventariados teniendo en cuenta la importancia de estos y el tiempo que se disponga (puntos básicos o extensiones). Esto se hará con el fin de facilitar la elección de las paradas cuando se diseñe la ruta.

¡Recuerda! El inventario debe ser de 5 recursos de cada zona por la que transcurre el viaje. Para ello se utilizará las plantillas facilitadas a lo largo del ciclo como la que se puede observar a continuación.

Este apartado es crucial para conocer el tipo de demanda que podemos atraer con nuestro producto, ya que los resultados guiarán en la elección de este.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CATEGORÍA | TIPO | SUBTIPO | INTERÉS TURISTICO | RECURSO |
|  |  |  |  |  |

* ANÁLISIS de la demanda potencial

En este epígrafe se realizará un estudio de la demanda potencial del producto turístico. Se elegirá un segmento concreto de la demanda turística teniendo en cuenta el destino/s elegido y el tipo de recursos de la región.

Se deberá aportar datos relevantes, cuantitativos y cualitativos sobre los sujetos que lo componen: tamaño del segmento, características demográficas y socioeconómicas, preferencias y hábitos turísticos… Esto servirá para diseñar posteriormente un producto más adaptado y que satisfaga efectivamente sus necesidades.

¡Recuerda! Para elaborar este análisis se deberá manejar datos estadísticos de fuentes oficiales, estudios, y todas aquellas fuentes fiables que consideres oportunas. Todas estas fuentes deberán aparecer convenientemente citadas. Se deberá apoyar los argumentos con gráficos y otros elementos visuales que ayuden a su comprensión.

Este análisis es el punto de partida y deberá dejar claro el perfil del cliente para el que vas a programar tu ruta. Los resultados deberán guiar el posterior diseño del producto, así como su comercialización.

* ANÁLISIS de la oferta/competencia

En este apartado se deberá localizar aquellas empresas que ofrecen un producto/servicio que pueda ser similar al tuyo en la zona, y analizarlo. Se deberá aportar al menos **dos ejemplos de productos** que puedan ser similares, aportando:

- Datos de la empresa: quiénes son, dónde están, a qué público objetivo se dirigen, qué tipo de productos/servicios ofrecen…

- Datos del producto: se deberá describir el producto en líneas generales. En ningún caso se admitirá “copia/pega” de su web.

Por último, se deberá explicar en qué medida tu producto ofrece algo innovador al mercado, razón por la cual los clientes del segmento podrían optar por tus servicios.

1. diseño y planificación
* producto

En este punto se procederá a la **descripción exhaustiva** del producto diseñado. Las características mínimas y servicios que deberá incluir son:

* MAPA DE LA RUTA

En este subepígrafe se añadirá un mapa de la ruta donde se pueda observar por donde transcurrirá el viaje.

¡Recuerda! Un circuito tiene forma circular.

* tITULO SUGERENTE

El circuito debe tener un título sugerente y original que resuma la esencia de lo que se va a ver y/o hacer.

* EJE TEMÁTICO

Se explicará el tema elegido para diseñar y desarrollar el viaje.

¡Recuerda! Aquí se debe tener en cuenta el destino, los recursos, el público objetivo y la competencia que has analizado anteriormente.

* DURACIÓN

La duración será de 7 días, mínimo.

* PUNTO INICIO Y FIN

Se deberá justificar la elección del punto de inicio y fin.

* PARADAS/ciudades

Se realizará el programa donde se describa día a día, hora a hora, las actividades a realizar, así como los servicios a disfrutar cada día.

* extras

El viaje combinado debe incluir dos visitas facultativas, así como dos servicios de guía.

### selección de proveedores

En este apartado se deberá aportar información sobre los distintos proveedores que utilizarás en tu viaje (transporte, alojamiento, restauración, así como otros servicios adicionales). Deberás aportar la información relativa a sus tarifas. En anexos deberás incluir la documentación original recopilada sobre las tarifas de los distintos proveedores (tarifarios, presupuestos o capturas de pantalla), ya que debe quedar extremadamente clara la fuente de dicha información.

* precio

Explicar y argumentar la **estrategia de precios** que se va a seguir.

¡Recuerda! No hay que calcular el precio, pero si justificar, concienzudamente, porqué utilizamos una estrategia de precios frente a otras.

### distribución

En este epígrafe hay que especificar la estrategia de distribución a utilizar.

¡Recuerda! Al ser guías turísticos **sólo** se puede comercializar este producto turístico a través de una **agencia de viajes.**

* comunicación

En este apartado se deberá diseñar un **tríptico publicitario** donde recoja las ideas principales y las características básicas del circuito.

¡Recuerda! Se deberá realizar en los idiomas del público objetivo.

1. CONCLUSIÓN y valoración personal

En este apartado deberás incluir las conclusiones de tu proyecto, así como llevar a cabo una reflexión personal sobre el aprendizaje y las dificultades que has encontrado en la elaboración de este

1. bibliografía y fuentes de información utilizadas

Se utilizarán las **normas APA.**

1. anexos