

Plan estratégico 2022 – 2023 para Agencias de Viajes

Cuaderno de Trabajo – Competencia existente



sóloagentes
EMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES

La primera de las fuerzas que ejerce presión sobre nuestro negocio, es la competencia existente.

En nuestro caso, las agencias de viajes físicas, que se encuentran en nuestra misma área de influencia.

Del grado de conocimiento que dispongamos sobre estos competidores, dependerán en gran medida nuestros resultados.

En este Workbook, os mostramos algunos de los aspectos que a nuestro juicio, deberíamos trabajar de forma continuada, con el fin de reducir al máximo las consecuencias que este tipo de competencia, puede llegar a ejercer sobre nuestra agencia de viajes y sobre nuestro volumen de ventas y de rentabilidad.

Con el ejercicio que os proponemos, no pretendemos sustituir vuestra estrategia empresarial, únicamente ayudaros en la medida de lo posible, a consolidarlo.



1. Volumen de competencia existente

El análisis que deberíamos realizar, no puede limitarse únicamente a conocer el volumen de esa competencia existente.

[illegible]

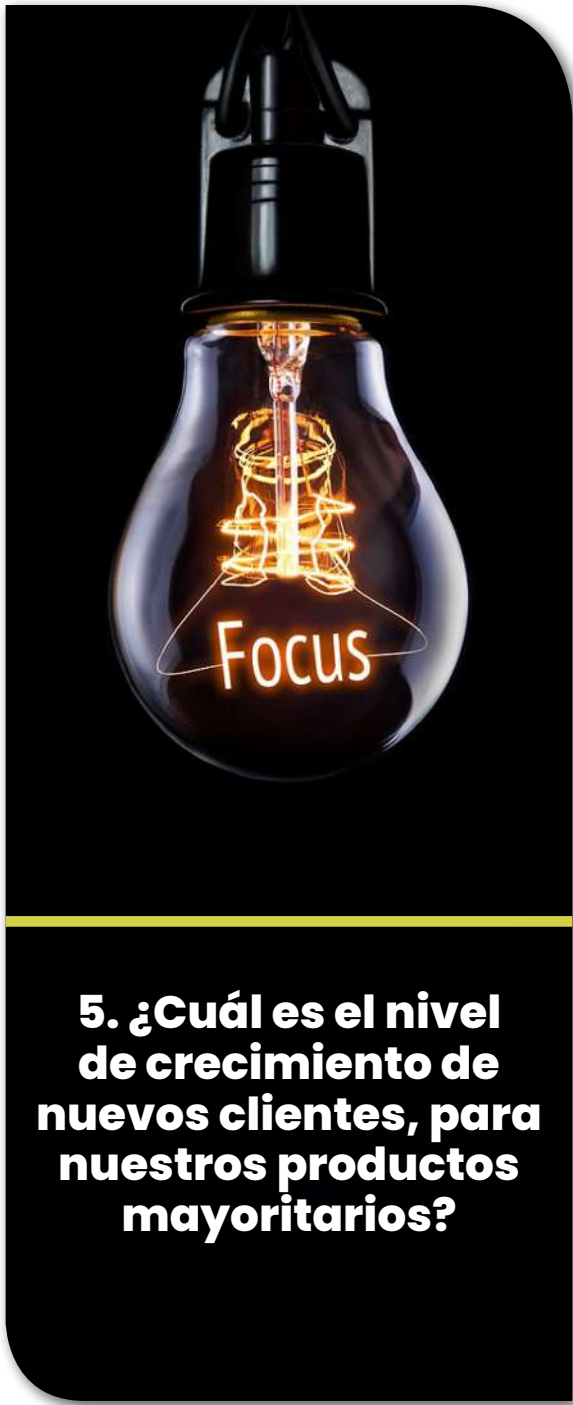
A woman with blonde hair tied in a ponytail, wearing a white t-shirt, is holding a red wallet and a pen. She is looking down at the wallet with a focused expression. The background is a plain, light gray.

Plan estratégico 2022 / 2023 para Agencias de Viajes **sóloagentes** Workbook 01 - La competencia existente

Plan estratégico 2022 / 2023 para Agencias de Viajes **sóloagentes** Workbook 01 - La competencia existente

4. ¿Qué agencias basan total o parcialmente, sus ventas en productos distintos a los nuestros?

[illegible]

A glowing lightbulb with the word "Focus" written inside it, symbolizing concentration or a key idea. The lightbulb is illuminated from within, casting a warm glow against a dark background. The word "Focus" is written in a stylized, glowing font inside the bulb. The lightbulb is suspended by a black cord and a black base. The overall image is framed by a dark, rounded rectangle.[illegible]

6. ¿Qué agencias de viajes, representan nuestra mayor competencia y cuál es su mejor activo?



Nombre de la Agencia _____

Su mejor activo es: (producto, servicio, personal cualificado, acuerdos con proveedores...) Descríbelo con el mayor detalle.

Nombre de la Agencia _____

Su mejor activo es: (producto, servicio, personal cualificado, acuerdos con proveedores...) Descríbelo con el mayor detalle.

Nombre de la Agencia _____

Su mejor activo es: (producto, servicio, personal cualificado, acuerdos con proveedores...) Descríbelo con el mayor detalle.

Nombre de la Agencia _____

Su mejor activo es: (producto, servicio, personal cualificado, acuerdos con proveedores...) Descríbelo con el mayor detalle.

7. ¿Qué aportamos como valor diferencial al cliente, que compra nuestro producto más vendido, con respecto a otras agencias de viajes ?



Nuestro producto más vendido es:

El valor añadido que aportamos frente a la agencia de viajes:

El valor añadido que aportamos frente a la agencia de viajes:

El valor añadido que aportamos frente a la agencia de viajes:

El valor añadido que aportamos frente a la agencia de viajes:

El valor añadido que aportamos frente a la agencia de viajes:

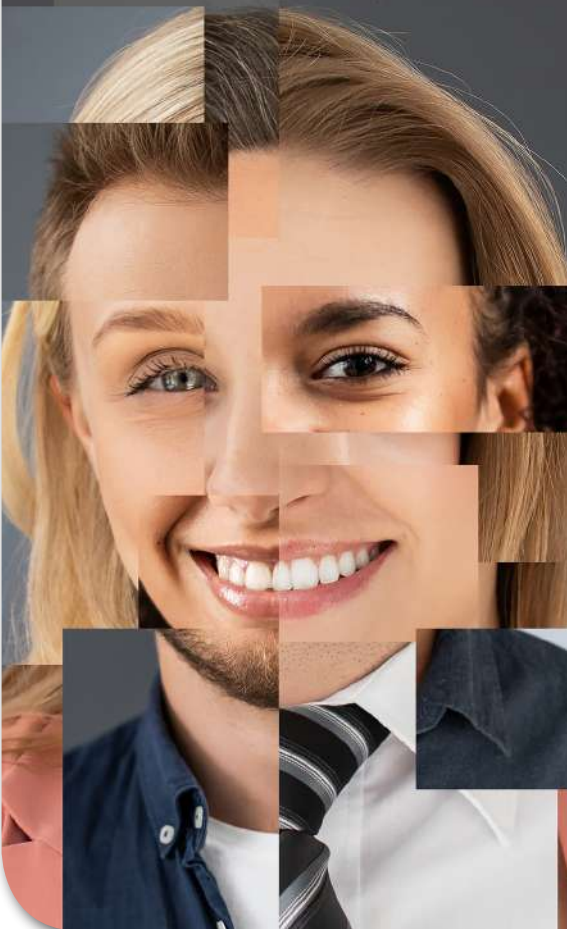
El valor añadido que aportamos frente a la agencia de viajes:

8. ¿En qué tipo de cliente, basaríamos nuestro negocio, si nuestro cliente mayoritario dejase de comprar?



A large rectangular area with horizontal dotted lines for writing.

¿En qué se basaría nuestra competencia?



Tus decisiones se basarían en:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

La competencia se basaría en:

[illegible]



10. Consulta final del ejercicio propuesto.

Podríamos resumir en una única pregunta, todas las cuestiones acerca de cómo, utilizamos la información en nuestro negocio.

¿Qué conocemos (y utilizamos o podríamos utilizar) a diario en nuestro negocio, que un competidor recién llegado, no conocería o podría implementar desde el primer día?

Piénsalo detenidamente. Esto quizás no te sirva para la competencia existente, pero te aseguro que será el pilar fundamental, para resistir a la competencia futura que abordaremos en el próximo Workbook.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is a solid black vertical line along the left edge, creating a margin. The paper appears to be from a notebook or a set of legal pads.

*sólo*agentes

EMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES

