

A top-down view of several hands of different skin tones working together to assemble large, interlocking gears on a dark, textured wooden surface. The gears are made of cardboard, with some being light blue and others a natural tan color. The hands are positioned around the gears, some holding them in place while others are in the process of fitting them together. The overall scene conveys a sense of teamwork and collaborative effort.

Plan estratégico 2022 – 2023

para Agencias de Viajes

Cuaderno de Trabajo – El poder de los proveedores

sóloagentes
TMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES

El poder de negociación de los proveedores

No sólo nuestros competidores ejercen presión y son relevantes para nuestro negocio.

Existen otros aspectos que influyen notablemente en nuestros resultados.

Un claro ejemplo de ello son los Proveedores.

En nuestro caso, turoperadores, compañías aéreas, cadenas hoteleras, etc...

En gran medida, utilizamos unos proveedores u otros, basándonos en su trato amable, en la prescripción directa del cliente obtenida mediante publicidad, o por algún mínimo margen adicional en nuestras comisiones.

Pero la verdad es que trabajar la estrategia de proveedores, puede ser determinante para el resultado presente y futuro de nuestra agencia.

Algunas de las cuestiones que te proponemos analizar son las siguientes:

sóloagentes
EMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES



A golden shopping cart is positioned on a large, multi-tiered golden pedestal. The cart is empty and has a small, blank golden sign attached to its side. The entire scene is set against a plain white background, emphasizing the metallic sheen and the symbolic nature of the composition.

Plan estratégico 2022 / 2023 para Agencias de Viajes **sóloagentes** Workbook 02 – El poder de los proveedores

A vertical stack of three identical male figures. The top figure wears a white long-sleeved shirt. The middle figure wears a blue and white plaid shirt. The bottom figure wears a light blue dress shirt and a dark tie. All three figures have dark hair, a full beard, and a mustache. They are all smiling and have their hands raised in front of them, palms facing forward. The background is a solid dark color.

Plan estratégico 2022 / 2023 para Agencias de Viajes **sóloagentes** Workbook 02 – El poder de los proveedores

A photograph of a blister pack containing six small, identical figurines of a person in a blue suit, arranged in two rows of three. The blister pack is placed on a light blue surface.

Plan estratégico 2022 / 2023 para Agencias de Viajes **sóloagentes** Workbook 02 - El poder de los proveedores

4. ¿Podríamos ser un cliente de referencia para alguno de ellos?

A full-body photograph of a man dressed as a superhero. He is wearing a black business suit with a white shirt and a black tie. Over the suit, he has a bright red cape and a red eye mask. He is standing against a plain, light gray background. His right arm is raised high with a clenched fist, and his left arm is at his side. He has a confident, heroic expression on his face.[illegible]

A red clutch bag with a silver frame and gold-tone hardware, displayed under a glass dome on a wooden base surrounded by gold coins.

Plan estratégico 2022 / 2023 para Agencias de Viajes **sóloagentes** Workbook 02 – El poder de los proveedores

6. ¿Qué alternativas podríamos ofrecerle directamente al cliente, para sustituir lo que ofrece ese proveedor?



Nombre del Proveedor

Producto a sustituir y alternativas que podemos ofrecerle.

Nombre del Proveedor

Producto a sustituir y alternativas que podemos ofrecerle.

Nombre del Proveedor

Producto a sustituir y alternativas que podemos ofrecerle.

Nombre del Proveedor

Producto a sustituir y alternativas que podemos ofrecerle.



7. Conclusiones extraídas del ejercicio.

Estas podrían ser algunas de las cuestiones, que nos permitan chequear periódicamente, si nuestra política de compras está siendo la más acertada para nuestro negocio.

Debemos recordar que un negocio se basa en el diferencial existente entre el precio de venta ($-$) el precio de compra (x) el número de ventas ($-$) los costes que nos representa realizar el negocio.

Por tanto, existen muchas variables en la decisión de compra, que afectan enormemente a la salud y resultados de nuestra gestión.

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 standard ruled document.

*sólo*agentes

EMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES

