



# **Plan de Mercadeo: Nativo Tamarindo**

Diana Rosales Acevedo

# Información General

---

Tipo de negocio: Microempresa (1 empleado)

Servicio brindado: Organización y operación de viajes turísticos, enfocados a la educación y conservación de flora y fauna en áreas protegidas.

Años de operación: 7

Locación: Tamarindo, Guanacaste

# Objetivo General

---

Brindar al público en general, nacional e internacional, opciones de esparcimiento que eduquen en la importancia de la conservación natural, y fomenten la exploración de la flora y fauna endémicas a esta área de bosque protegido.

# F.O.D.A

---

## **Fortalezas**

- Ubicación idónea para el turismo
- Alto conocimiento del área
- Años de experiencia
- Convenios con empresas del sector
- Reportajes en medios nacionales e internacionales

## **Debilidades**

- Falta de personal
- Mucha competencia en tour operadores y agencias

## **Oportunidades**

- Ampliar oferta turística al incorporar más servicios
- Implementar más recursos tecnológicos en la operación de la empresa

## **Amenazas**

- Falta de legislación
- Falta de controles gubernamentales
- Turismo volátil, temporadas muy marcadas



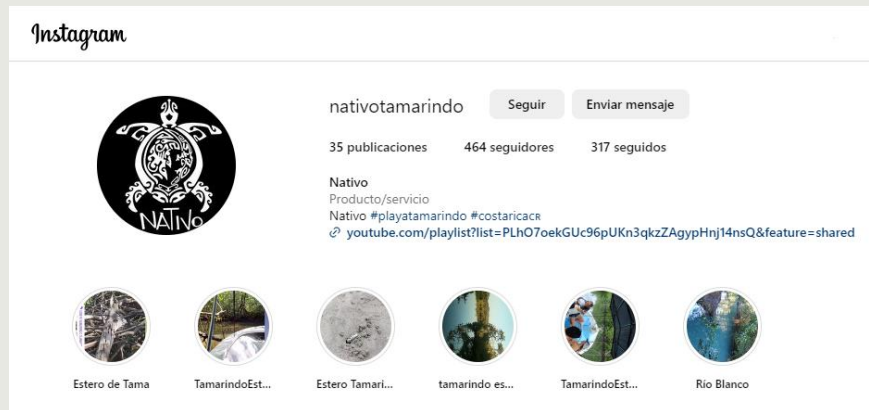
# Producto Clave

---

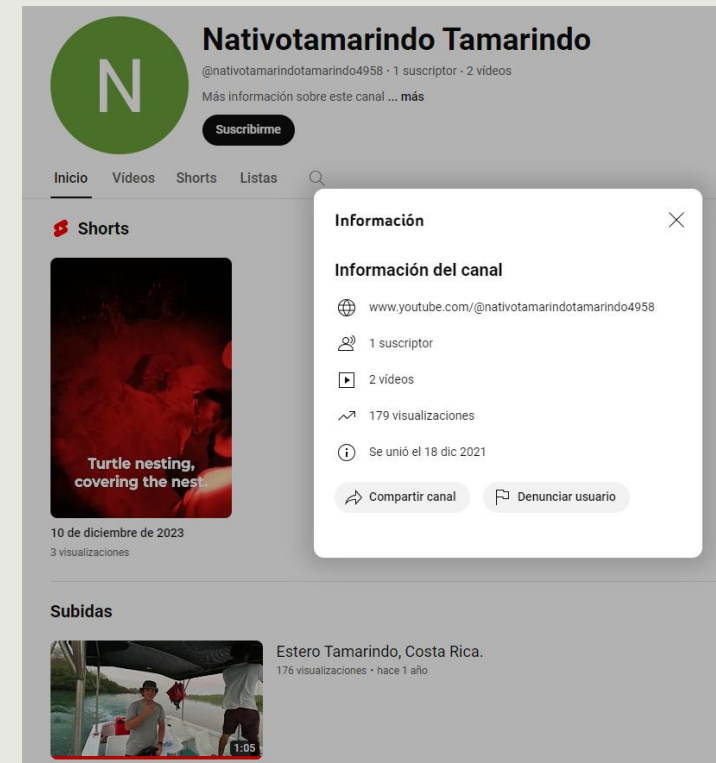


Organización y operación de viajes turísticos, principalmente tours de estero y avistamiento de tortugas

# Redes Sociales

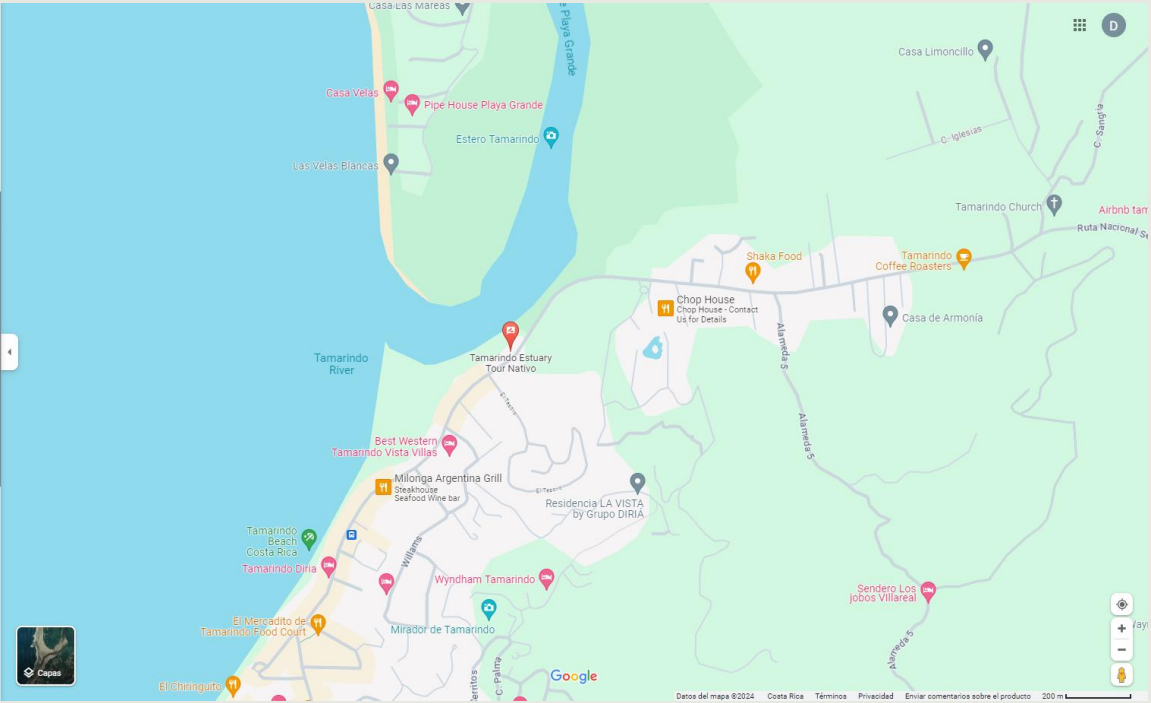
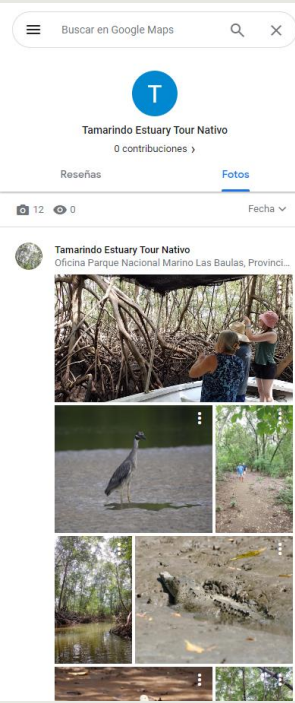


[www.instagram.com/nativotamarindo](https://www.instagram.com/nativotamarindo)



[www.youtube.com/@nativotamarindotamarindo4958](https://www.youtube.com/@nativotamarindotamarindo4958)

# Redes Sociales





## Tamarindo Estuary Tour Nativo

[Cómo llegar](#) [Guardar](#) [Llamar](#)

Agencia de viajes en Tamarindo · 3,5 km

**Dirección:** Oficina Parque Nacional Marino Las Baulas, Provincia de Guanacaste, Tamarindo, 50309

**Teléfono:** 8420 9889

**Horario:** Cerrado · Abre a las 6 a. m. del sáb ▾

[Sugerir una edición](#) · ¿Eres propietario de esta empresa?

Agregar la información que falta

[Agregar sitio web](#)

Preguntas y respuestas [Hacer una pregunta](#)

[Sé el primero en hacer una pregunta](#)

**Horario de mayor concurrencia** ⓘ

LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
				12 p. m.		

12 p. m.: Por lo general, es cuando está más concurrido



# Estrategia de Mercado

---

Se utiliza mercadeo de boca a boca, recomendaciones en comercios del área, principalmente industria de hospedaje, que funcionan como intermediarios, al igual que las agencias de viajes.



# Nativo vs. Competencia

---

Nativo ofrece tours con un guía altamente calificado, experto en flora y fauna, con tours apoyados con material didáctico. Ofrece métodos de pago alternativos, mientras que otros solicitan pagos en efectivo únicamente, aparte del uso de la tecnología en el manejo de la empresa.

Otros guías trabajan con empresas de turismo que, por tener más personal, ofrecen más opciones de tours, así como mayor disponibilidad.

# Competencia Real

---

Los revendedores, debido a que la venta de un tour por una tercera persona se paga por medio de comisiones, existen revendedores que abaratan los precios con el fin de lograr la venta, eliminando el aspecto lucrativo del servicio brindado.

# Público Actual y Meta

---

El público actual es principalmente turistas internacionales que están conociendo la zona de tamarindo, de todas las edades, por medio de agencias de viajes e intermediarios.

El público meta es turismo nacional e internacional, generado por ventas directas.

# Razones por las cuales pueda fallar una venta

---

Falta de interés en la experiencia que se ofrece.

Competencia con opciones de venta en internet, ya que reservan servicios en línea.

Precios competitivos, tour operadores de baja calidad ofrecen el servicio a menor costo.

# Comentarios de los Clientes

---

Existe un grado de satisfacción muy alto por parte de los clientes con el servicio brindado, principalmente en la relación precio-calidad.

Los comentarios indican que es un buen servicio el que se brinda, por parte de un guía con mucho conocimiento, experiencia, y carisma. Brinda un servicio bilingüe, en inglés y español, y se apoya con material didáctico tales como libros y guías informativas, identificando las especies del área.



# Uso de Aplicaciones Web

---

Se considera el uso de una aplicación como ideal, por ser practica y multifuncional, permitiendo brindar información a los clientes sobre el servicio, aparte de que permite el contacto, y venta, directo con el cliente, y de esta forma aumentaría el margen de ganancia generado.





**Gracias**