Materia :AGENCIA DE VIAJES

*Prof. Lic. Sandra Luz Guadarrama Esqueda*



***Grupo: 43-A***

|  |  |
| --- | --- |
| ***TEMA: trascendencia de las Agencias de Viajes***  ***Subtema: Como evitar el cierre de Agencias Físicas*** | ***Clases: 5 y 6***  ***Fecha: 9 de Febrero-2 horas*** |

***OBJETIVO:*** *Concientizar al alumno de la importancia de mejorar la calidad en el servicio y las estrategias de ventas antes cambios inesperados*

***INTRODUCCION****: Los alumnos han sido informados de lo que sucedió con muchas agencias*

*De viajes ante la entrada del internet, las agencias de viajes se vieron amenazadas con cerrar*

*Sus negocios que por años les había dado un modo de vida no solo a los dueños sino también a*

*Cientos de Agentes de viajes con y sin estudios, por tanto los alumnos tendrán que discernir que*

*hacer ante los cambios drásticos debido a la mejora en la tecnología*

***DESARROLLO:*** *En este ensayo encontraras una breve historia de los antecedentes de las agencias de viajes y de cómo fueron afectados con los avances tecnológicos que han surgido generación tras generación y de acuerdo a la demanda de cada consumidor o viajero, cada día que pasa las necesidades de viajar en algún lugar ha crecido demasiado ya que la mayoría trabaja arduamente para poder ahorrar para sus próximas vacaciones y así descansar de las presiones y estrés del trabajo que le ha ocasionado.*

*Las agencias de viajes han evolucionado de manera sorpresiva en manera que la población del mundo aumenta y sobre todos a los tipos de clientes que se han generado de acuerdo a sus necesidades y deseos de salir de la rutina, el avance de la tecnología no ha dejado de evolucionar cada año se genera modelos de mercadotecnia para agilizar la comercialización en línea y ajustarse a la economía de cada país.*

*Los clientes no aceptan solo una opción si no que indagan hasta encontrar la manera más fácil y accesible para emprender una aventura que marcará por siempre para tener una experiencia de estar en un lugar maravilloso y poder disfrutarla sin tener que preocuparse de disfrutar de atracciones, precios, accesos ilimitados y sobre todo la seguridad de poder estar allá sin contratiempos.*

**PREGUNTAS: Ante todo lo explicado ,**

¿Cómo le harías para seguir activo ante tanta competencia en línea?

¿Qué medidas tomarías para tener cautivos a tus clientes?

¿Cómo lograr tener mejores costos que por internet ?

**SOLUCION:**

Indica la solución sintetizada de todas las preguntas arriba indicadas