



COMERCIALIZACIÓN
EN EL **MERCADO
NACIONAL MAYORISTA
DE ENSENADA**



▶ ¿QUIÉNES SOMOS?

Fundada con la visión de profesionalizar y potenciar el mercado turístico nacional e internacional, Imacop Tour Corporation ha evolucionado hasta convertirse en el operador mayorista líder en la región. Nuestra historia está marcada por un crecimiento constante y una adaptación ágil a los cambios de la industria.

Hoy, somos el aliado estratégico preferido de las agencias de viajes, ofreciendo no solo productos competitivos, sino también una infraestructura tecnológica y humana diseñada para garantizar la excelencia en cada reservación y la satisfacción total del cliente final



▶ DE ATRACTIVOS INCREÍBLES
A EXPERIENCIAS QUE SE
VENDEN EN TODO MÉXICO

▶ ¿CÓMO PASAMOS
DE TENER ATRACTIVOS
INCREÍBLES A VENDER
LOS DE FORMA MASIVA
EN TODO EL PAÍS?

▶ Como operador mayorista nacional,
en IMACOP no solo vendemos cuartos
de hotel sueltos o boletos aislados;
vendemos tambien experiencias
empaquetadas que las agencias de
todo México están buscando ofrecerle
a sus clientes.



EL RETO: TRANSFORMAR UNA OFERTA EXCELENTE EN UN **PRODUCTO COMERCIALIZABLE**

Muchos tienen servicios excelentes, el reto es transformar esa oferta aislada en un producto turístico comercializable.

Pilares del producto turístico nacional.

Operación clara:

Logística confiable y tiempos definidos en destino.

Precios competitivos

Estructura de costos apta para volumen nacional.

Distribución

Alcance inmediato a través de agencias en todo el país.

Alianzas

Colaboración directa y sólida con prestadores locales.

Para nosotros como mayorista, un producto listo para el mercado nacional debe incluir **operación clara, precios competitivos, distribución y, sobre todo, alianzas.**



▶ PAQUETES ARMADOS: **LO QUE EL CLIENTE FINAL COMPRA**

Necesitamos paquetes armados: por ejemplo, un “Escape de Fin de Semana en el Valle” que combine 2 noches de hospedaje con una cata en vinícola y transportación incluida.

Eso es lo que el cliente final compra en Monterrey, Guadalajara o la CDMX a través de nuestra red de agencias.



▶ EXCURSIONES Y CIRCUITOS PARA GRUPOS: **OPERACIÓN** **QUE DA CONFIANZA**

▶ Ustedes son los expertos en el terreno, pero necesitamos estructurar excursiones y circuitos para grupos que tengan horarios fijos, puntos de encuentro claros y logística garantizada.

▶ Si un grupo llega desde otra ciudad, necesitamos saber que el tour opera con puntualidad, que incluye guías certificados y que podemos cotizarlo a un precio de bloque que permita comisión tanto para la agencia minorista como para nosotros.





► CÓMO EMPAQUETAR UN DESTINO: **ENTENDER LA OPORTUNIDAD**

1

Paso 1

Investigación y análisis

Identifica los atractivos principales del destino; define tu público objetivo; analiza a la competencia para ver qué paquetes ya existen y qué les falta.

2

Paso 2

Selección de componentes

Alojamiento: Elige hoteles acordes al tipo de viajero.

Transporte: Incluye traslados locales, renta de autos o boletos de autobús/avión.

Actividades y tours: Agrega guías certificados, entradas a museos o experiencias únicas (talleres, senderismo).

▶ CÓMO EMPAQUETAR UN DESTINO: **HACERLO RENTABLE Y ESCALABLE**

Finanzas

Costeo y precios

- 1 Suma los costos netos; añade costos operativos; calcula tu margen de ganancia; establece el precio final por persona.

Convenios

Alianzas clave

- 2 **Alianzas estratégicas:** Contacta a los prestadores locales y firma acuerdos de colaboración o tarifas preferenciales por volumen; establece condiciones claras de cancelación, pagos y reservas mínimas.

Convenios

Alianzas clave

- 3 **Comercialización y promoción:** crea un nombre atractivo; diseña material visual; publica el paquete en sitios web, redes sociales, agencias asociadas o plataformas de reservas.



▶ CÓMO EMPAQUETAR UN DESTINO: **DISEÑAR UNA EXPERIENCIA OPERABLE**

Estructuración técnica **Diseño del itinerario**

1 Organiza los días y horarios de forma equilibrada; añade tiempos libres; elabora una descripción clara de lo que incluye y lo que no incluye el paquete.

Control y contingencias **Gestión de tiempos y vuelos**

2 Buscar como eliminar los días perdidos por los horarios de los vuelos. Su supervisión de horarios y estar preparados para cambios de producto o de orden en el itinerario. Esto mejorara la experiencia de los turistas.





▶ LA PREGUNTA ES: **¿QUÉ PODEMOS CONSTRUIR JUNTOS?**

En resumen, en IMACOP
queremos poner a Ensenada
en los aparadores de las
agencias de viajes de todo
México

¿Qué necesitamos crear, mejorar o
integrar juntos para que podamos
comercializar sus productos a gran
escala?

Aprovechemos el networking de hoy para cerrar alianzas.

