



Escape2

Apoyo al desarrollo de estrategias temáticas de turismo rural

Módulo 3 *Estrategia empresarial de turismo rural*

Enfoque en las PYMEs de turismo rural en Europa

www.escape2project.org



Curso de Formación
(Estrategia de Turismo Rural de Alta Calidad) Cómo desarrollar una HQRTS de éxito



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Introducción

En este módulo

Se explicarán las condiciones necesarias para crear una buena estrategia empresarial para su empresa de acuerdo con la visión que tiene y los componentes de su estrategia empresarial. También experimentará los componentes de la estrategia empresarial y ejemplos de estrategia empresarial.

How to use these Modules! These Modules can be adapted, modified, shortened, extended or combined however you think they will work best for you and your students learning. Please respect copyrights, branding and acknowledgement that these resources and materials were developed by ESCAPE 2 with the funding and support of the Erasmus+ European Commission.

Tabla of Contenidos

- 01** **Comprender la estrategia empresarial**
- 02** **Crear un negocio**
- 03** **Seleccionar un modelo de negocio**
- 04** **Estrategias empresariales**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Resultados de aprendizaje

- Conocimiento - el estudiante define los términos básicos relacionados con la estrategia empresarial, el modelo de negocio y la planificación.
- Habilidades - sobre la base de los conocimientos adquiridos, el estudiante puede utilizar su liderazgo, creatividad, comunicación, interacción y resolución de problemas.
- Competencia social - La competencia social - proporciona la conciencia básica del estudiante para entender, desarrollar y aplicar estrategias empresariales en el desarrollo del turismo para las zonas rurales a través del impacto de la enseñanza



01

Entender la estrategia empresarial

QUÉ DEBEN SABER LOS EMPRESARIOS SOBRE LA GESTIÓN DE UNA EMPRESA?



Emprender es pasar a la acción encontrando la idea de negocio para iniciar una empresa y proporcionando las condiciones necesarias para poner en práctica esta idea.

Se necesitan elementos fundamentales como el capital, la mano de obra y algunas infraestructuras para hacer la empresa. La creación de la obra es sólo el comienzo de este trabajo.

Para que la empresa continúe, hay que gestionar el dinero, los procesos empresariales y los recursos humanos relacionados con esa empresa. Dirigir la creación de la empresa no es lo mismo que mantenerla. Además, el liderazgo no es suficiente para la sostenibilidad. En este caso se requieren habilidades de gestión.

La gestión es un concepto sobre cómo se alcanzan los objetivos. Por ello, la gestión puede definirse como la suma de las actividades realizadas para alcanzar los objetivos utilizando eficazmente todos los recursos de la empresa. La gestión es un proceso. Se sabe que este proceso se maneja básicamente en cinco etapas como planificación, organización, dirección, coordinación y control.



Estrategia y gestión estratégica



Estrategia es la disposición del trabajo a realizar sobre cómo dirigir el negocio a largo plazo.

La estrategia esboza hacia dónde se quiere ir.

La gestión estratégica se utiliza en las empresas para determinar la visión, la misión, los valores, las metas y los objetivos. La gestión estratégica, tras determinar el propósito de la creación de la empresa, busca preguntas sobre el "futuro" y las respuestas a estas preguntas.

Buscar respuestas a las preguntas de qué hacer y cómo hacerlo.

El dueño de esa empresa debe plantear la estrategia.

Vea este vídeo:

<https://www.youtube.com/watch?v=iuYlGRnC7J8>

02

Crear una empresa

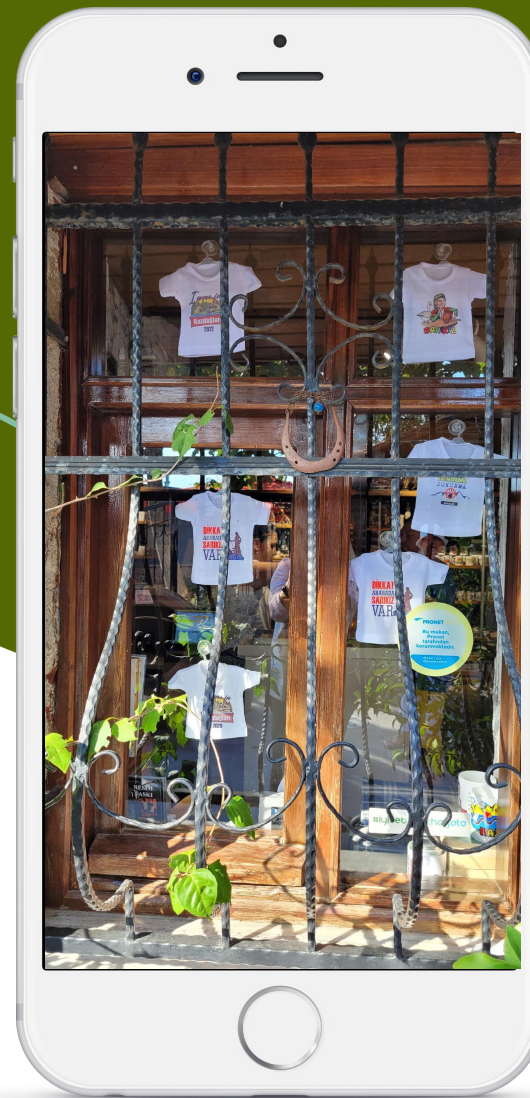
¿QUÉ PUEDE HACER?

Decida:

¿Qué tipo de trabajo quiere hacer en relación con el turismo rural?

O

¿Cómo desarrollar un negocio continuo en su zona?

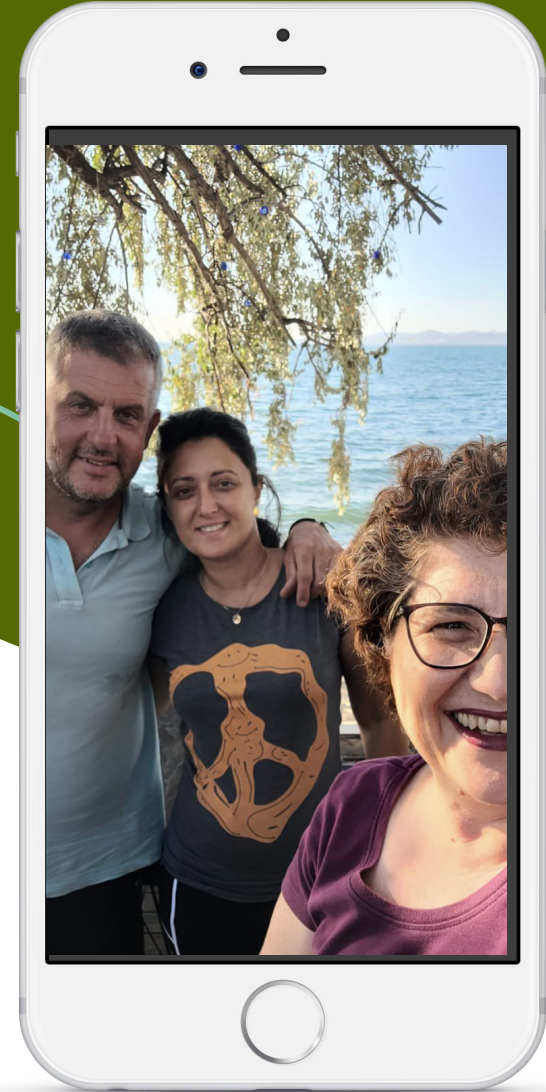


Ejercicio 1: Puedo convertirme en emprendedor?

Por favor responde SÍ o NO

El ejercicio te ayudará a entender en qué área tienes la habilidad requerida. Si crees que no puedes responder a alguna de las preguntas o quieres poner a prueba tu respuesta, pide a un amigo/familiar que responda a la misma pregunta.

Compruebe el formulario: **¿Puedo convertirme en emprendedor?**



Exercise 2: ¿Qué tipo de negocio y cómo cree que lo hará?

- 1 ¿Está pensando en crear una empresa agrícola?
- 2 ¿Está pensando en crear una empresa de importación/exportación? Sí/No
- 3 ¿Piensa crear una empresa de venta al por menor? Sí/ No
- 4 ¿Piensa crear una empresa de venta al por mayor? Sí /No
- 5 Sí/No¿Está pensando en iniciar un negocio en el sector de los servicios? Yes/No
- 6 Sí/No¿Está pensando en iniciar un negocio en la industria del turismo?
- 7 Otros (explique) Sí/No





Preguntas para elegir una idea

- * ¿Qué habilidades tengo ?
- * ¿Qué tipo de bienes y servicios se necesitan en el mercado?
- * ¿Qué tipo de bienes y servicios necesitan las compañías locales?

Consulte más preguntas en el material adicional



Preguntas para elegir una idea

- ?
- * ¿Puedo adaptar mis habilidades actuales a mi idea de negocio?
- * ¿Puedo ver las posibilidades que ofrece la producción natural o los nutrientes orgánicos?
- * ¿Puedo ver una idea existente desde otra perspectiva?
- * ¿Puedo convertir mi afición en una idea de negocio?
- * ¿Puedo comprar un negocio existente?

CREAR UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIO

Una estrategia empresarial es una poderosa herramienta que le ayuda a alcanzar sus objetivos empresariales definiendo los métodos y tácticas que debe aplicar en su empresa. La estrategia empresarial también orienta muchas de sus decisiones corporativas, como la contratación de nuevos empleados.



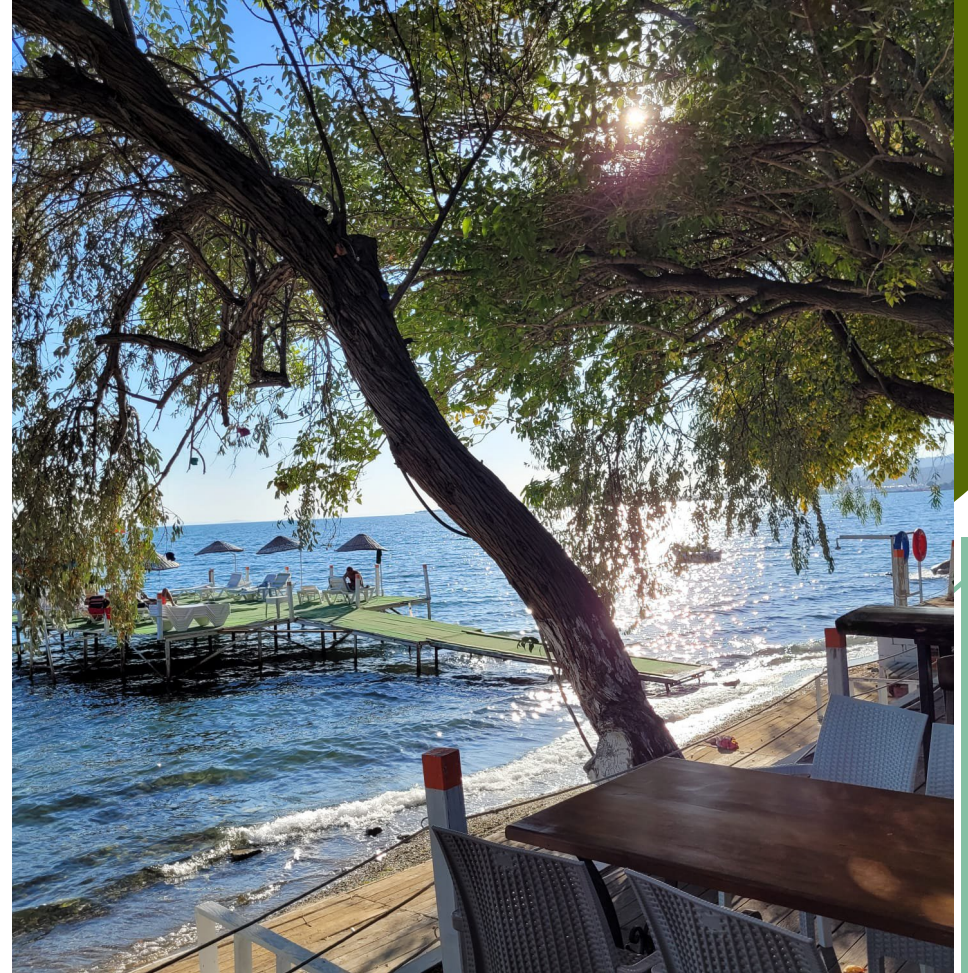
CREAR UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIO



Crear una estrategia empresarial que se ajuste a la visión que tienes de tu empresa o negocio no es fácil. Requiere tiempo y desarrollo. Definitivamente, debes evaluar tu propia situación y los detalles del trabajo que vas a realizar.

Creación de la estrategia empresarial

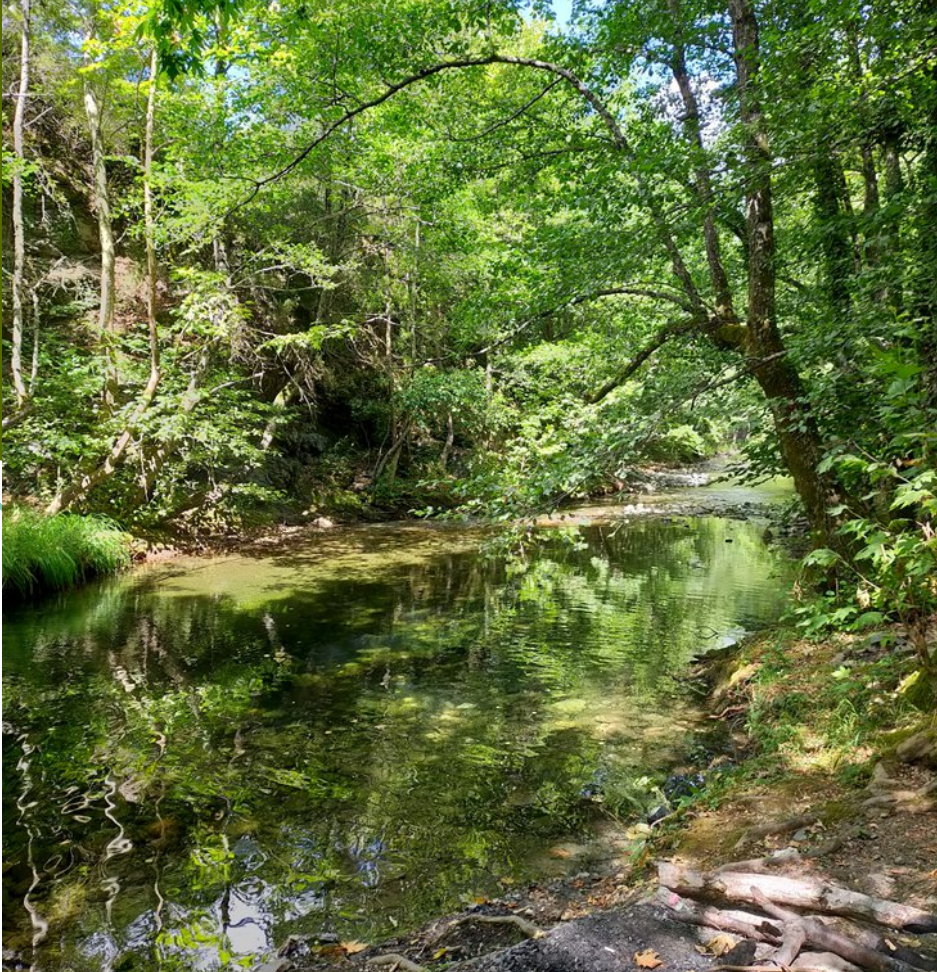
- Debe preparar una estrategia empresarial para determinar el punto de partida principal de su negocio y seguir adelante.
- Por lo tanto, después de que surja la idea de negocio, es necesario realizar la idea de negocio con el tema de cómo puede continuar este negocio de acuerdo a su propia situación.
- Por lo tanto, debe determinar qué elementos como el capital, la información, las personas, el equipo y los edificios están en su poder.
- Así, puede pasar a la fase de decidir cómo será su modelo de negocio.



03

Seleccionar el modelo de negocio

Modelo de negocio



El modelo de negocio es la definición conceptual de la actividad empresarial. describe cómo una organización crea, entrega y capta valor. El proceso de creación y cambio de un modelo de negocio, también llamado innovación del modelo de negocio, forma parte de la gestión estratégica.

Vea este vídeo:

Modelo de negocio

<https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>

Business Model Canvas

Key Partners Who are your key partners? Who are your key suppliers? Which key resources are we acquiring from our key partners? Which key activities do our key partners perform?	Key Activities Which key activities do our value propositions require? Our distribution channels? Customer relationships? Revenue streams? Key Resources What key resources do our value propositions require? Our distribution channels? Customer relationships? Revenue streams?	Value Proposition What value do we deliver to our customers? Which of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each customer segment? Which customer needs are we satisfying?	Customer Relationships Which type of relationship does each of our customer segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? Channels Through which channels do our customers want to be reached? How are we reaching them now? How are our channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost efficient? How are they integrating with the	Customer Segments For whom are we creating value? Who are our most important customers?
Cost Structure What are the most important costs inherent in our business model? Which key resources are the most expensive? Which key activities are the most expensive?		Revenue Streams For what value are our customer really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How much would they prefer to pay? How much does each revenue stream contributing to overall revenues?		

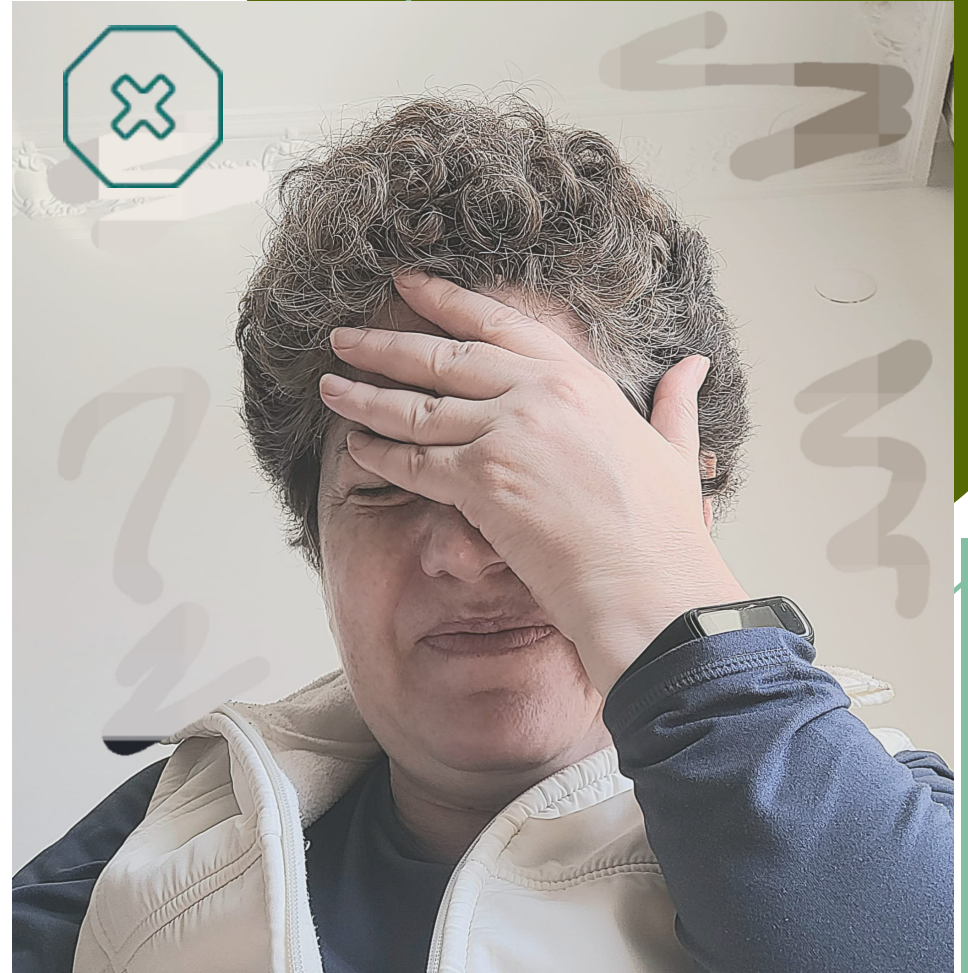
Las razones más comunes del fracaso de las pequeñas empresas

- Financiación con dinero de capital
- Infraestructura y modelo de negocio erróneos
- Gestión inadecuada
- Gestión deficiente

Vea este vídeo:

Mark Cuban - Por qué la mayoría de la gente fracasa en los negocios

<https://www.youtube.com/watch?v=jffyyqZRlcHc>



04

Estrategias empresariales

Estrategias empresariales

La estrategia empresarial determina cómo quiere hacer su negocio y se centra en cómo hacerlo de forma diferente a sus competidores u otras empresas. Se puede considerar como un plan maestro sobre cómo hacer su negocio.

Vea este vídeo:

<https://www.youtube.com/watch?v=0yHwUp87xcl>



Puede encontrar información detallada en el material adicional



Escape2

Socios del proyecto



<https://www.facebook.com/escape2project>

www.escape2project.org

Módulo 3 Completo ¡Bien Hecho!

A continuación
Módulo 4 *Estimular la
demanda*



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Referencias

- 01 Kırım, A.(2009), Yeni Dünyada Strateji ve Yönetim, İstanbul: Sistem yay.
- 02 <https://neoschronos.com/assets/business-model-canvas.xls>
- 03 [Dess, G.G, McNamara, G., Eisner,A.B. \(20016\) Strategic Management](#)
<https://bit.ly/3SRUBJU>
- 04 <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
- 05 Mark Cuban, Why Most People Fail In Business <https://bit.ly/3FrgdK1>
- 06 A plan is not a strategy <https://www.youtube.com/watch?v=iuYlGRnC7J8>
- 07
- 08



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Recursos Adicionales

- 01 <https://neoschronos.com/assets/business-model-canvas.xls>
- 02 Getting started: your first business model CANVAS <https://bit.ly/3fjt2eC>
- 03 <https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/1450-6661/2017/1450-66611702065c.pdf>
- 04 The Potential for Rural Development in Turkey <https://bit.ly/3FugjAq>
- 05 A plan is not a strategy <https://www.youtube.com/watch?v=iuYlGRnC7J8>
- 06 Business Model <https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>
- 07 Strategy example <https://www.youtube.com/watch?v=0yHwUp87xcl>
- 08 <https://www.cleanpng.com/png-travel-website-business-model-canvas-travel-agent-4914891/>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418