

Tips para emprender en el sector turismo de manera exitosa

No se ha parado de hablar sobre los efectos que ha dejado la pandemia en los negocios y en algunos emprendimientos del mundo. Esta situación ha llevado a que varios empresarios se reinventen y saquen incluso provecho de este momento para crecer e innovar en sus productos o servicios.

Según cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) destaca que 2022 será un año de grandes retos para el crecimiento, la generación de empleo y enfrentar los costos sociales de la pandemia; donde América Latina y el Caribe tuvo un aumento del 6,2% promedio en el 2021.

Además, destaca algo positivo que ha dejado la pandemia es que ha despertado en las personas la necesidad de crear fuentes de ingresos propios, a través de los emprendimientos, lo cual es fundamental para la reactivación económica, conforme decline la pandemia.

Es así como se evidencia como el sector turismo se caracteriza por ser un negocio en el que siempre se encuentran salidas económicas. Incluso en medio del Covid, las empresas del sector han logrado reinventarse. De acuerdo con **Ostelea Tourism Management School**, hay varias recomendaciones que lo harán triunfar como emprendedor turístico y no morir en el intento.

Investigar, esa es la clave

Es una obligación que se investigue sobre cómo se mueve la industria, que identifiquen a los principales competidores y al público objetivo. Este último, sobre todo, es el que más le ayudará a posicionarte en el mercado, pues si tiene claro a quién va a dirigirse le será mucho más fácil ofrecerle el producto o servicio adecuado.

Formarse siempre será la mejor opción

Cuando una persona habla con propiedad de lo que vende, le creen y le compran. Por eso, es fundamental formarse para demostrar que es el mejor en el sector y, por supuesto, para ganar credibilidad.

Después de estudiar, manténgase actualizado

Está muy bien estudiar para convertirse en un experto, pero se debe actualizar constantemente. En el caso del turismo lo puede lograr viajando, leyendo, probando nuevas experiencias, asistiendo a ferias turísticas, poniéndose en el papel del cliente, haciendo networking, entre otras.

La unión hace la fuerza

Cuando se está empezando un proyecto se convence de que lo se puede hacer todo solo y más cuando el presupuesto es reducido.

Sin embargo, es necesario hacer un equipo. Dos, tres, cuatro personas piensan mejor que una y si cuenta con un experto en cada área, el trabajo será más productivo y los beneficios no tardarán en llegar.

Indaga si la idea ya existe

Todo está inventado, la diferencia está en la forma como cada uno lo adapta, dicen los mismos expertos. Aunque se piense que la idea es única, es importante evaluar otros casos de éxito para ver cuáles son los pros y contras. Además, que siempre se puede aprender de los otros.

La tecnología, una amiga valiosísima

Según Bill Gates, “si tu negocio no está en Internet, no existe”. Y es que con el arribo de las redes sociales es un error no incluir al turismo en los carretes de Instagram, por ejemplo. Estos son una vitrina para mostrar la belleza de los lugares, sus beneficios y las grandes experiencias que se podrían vivir en ellos. La irrupción en la tecnología debería venir acompañada de una estrategia de marketing muy bien pensada.

Ser sostenible te hace atractivo

Promover el bienestar de una población local y la preservación del entorno social son dos de las características del turismo sostenible, que por estos días es un nicho en crecimiento. ¿Por qué no entrar en la ola si al mismo tiempo que se ayuda a

cuidar el medio ambiente, también a posicionar al emprendimiento?

No olvidar las licencias

Informarse sobre los tipos de licencias que debes obtener para poder funcionar en cada país. Según la clase de negocio en el sector que vayas a abrir, así mismo existen diversos trámites a hacer y certificados a conseguir que acreditarán la actividad.