

**INFORME DE ACTIVIDADES DEL AÑO 2009, QUE PRESENTA EL GERENTE A SUS
SOCIOS DE LA EMPRESA PALMAROJA TOURS CIA LTDA**

ANALISIS

El año fiscal 2009 ha sido un periodo sin grandes variantes, en comparación con los años anteriores.

Nuestras ventas en el mercado local, así como a través de Internet han sido por demás elementales, por lo que se hace necesario implementar nuevas estrategias

Pensamos que es necesario enfatizar nuestras ventas a través de Internet.

Nuestra página web necesita ser actualizada periódicamente. Lo contrario significa perdida si consideramos los innumerables gastos que tenemos por mantener la Empresa.

Es interesante pensar en Alianzas Estratégicas con otras operadoras de Turismo dentro y fuera del país.

De modo que las utilidades por concepto de ventas directas han sido nulas.

Para incrementar nuestras ventas a través de Internet, es necesario diversificar nuestra oferta con una variedad y calidad de productos. Esto se lograría mediante una venta a otros compradores u otros mercados, puede ser al mercado alemán por ejemplo.

CONCLUSIONES.-

Las ventas no han tenido incremento en el último periodo.

Ofertar nuestros servicios al mercado alemán, para lo cual debemos traducir nuestra página web a ese idioma.

Nuestra página web debe ser más dinámica y debe ser actualizada de modo permanente.

Debemos aprovechar la presencia de Annika, para potencializar nuestra Agencia de Viajes PalmaRoja Tours.

RECOMENDACIONES

Actualizar nuestra página de modo permanente.

Establecer nuevos mercados o socios estratégicos, el alemán por ejemplo.

Fomentar Alianzas Estratégicas con operadoras de Turismo dentro y fuera del país.

Traducir nuestra página al alemán.

Fomentar el flujo de turistas del exterior, desarrollando nuestras ventas por Internet.


Msc. CARLOS BOLAÑOS PINEDA
CRNL EJTO (SP)

