

MARKET READY *¡Aprender a comercializar!*

¿QUÉ ES?

Market Ready consiste en una metodología de fortalecimiento comercial para guiar a los empresarios de turismo a prepararse para estar listos para mercados regionales, nacionales y receptivos, y orientar los esfuerzos para insertarse en la industria turística e identificar el cumplimiento de requerimientos empresariales, operativos y comerciales.



OBJETIVOS



Fortalecer competencias de comercialización para promover y posicionar experiencias turísticas, con el fin de especializar y diferenciar su oferta, incrementando con ello su competitividad, sus ventas y creando nuevo valor para sus clientes

METODOLOGÍA

Esta propuesta tiene como finalidad guiar a los empresarios de turismo a prepararse para estar listos para mercados nacionales y receptivos, lo cual comprende cumplir con las exigencias requeridas tanto por instituciones públicas, como por la industria turística.

Esta metodología tiene como base la autenticidad cultural de la oferta y el cumplimiento de los estándares del sector turístico específicos por diversas líneas de experiencias como turismo de naturaleza y turismo indígena, para ser vistas como "listas para el mercado" (MARKET READY).



- Diagnóstico situación actual de la empresa
- Necesidades de equipamiento e infraestructura de los negocios
- Autenticidad cultural en el producto / servicio / experiencia

+ INFOMACIÓN

Cristóbal Benítez

Subsecretaría de Turismo

Encargado Unidad de desarrollo de experiencias

cbenitez@subturismo.gob.cl

56-2 2473 3526

BENEFICIARIOS

PYMES de turismo que cumplan al menos los siguientes requisitos:

- Educación media completa.
- Contar con un mínimo de 0 a 12 meses de experiencia laboral en el área de turismo.
- Estar en proceso de registro o registrado en Sernatur, con registro vigente.
- Estar legalmente constituido



Modalidad presencial

- Hasta 50 beneficiarios



- \$ 40 millones total
- \$ 800 mil aproximado por usuario



Modalidad e-learning

- Hasta 80 beneficiarios



- \$ 44 millones total
- \$ 530 mil aproximado por usuario

PLAZOS DE EJECUCIÓN

Se considera un plazo de ejecución máximo de 6 meses.

A continuación, se detalla la programación:

FASE METODOLOGICA	M1	M2	M3	M4	M5	M6
Selección de empresas						
Diagnóstico						
Ejecución Plan Formativo						
Post Evaluación						
Vinculación acciones de promoción						