

Tabla de Contenido

CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN	1
1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO Y LA ORGANIZACIÓN	1
1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE GLOBALIZACIÓN.....	2
1.3 OBJETIVOS.....	3
1.3.1 <i>Objetivo General</i>	3
1.3.2 <i>Objetivos Específicos</i>	3
1.4 MARCO TEÓRICO.....	3
1.5 METODOLOGÍA	6
CAPÍTULO 2 ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA INDUSTRIA.....	7
2.1 CARACTERÍSTICAS Y DETALLES DE LOS NEGOCIOS INVOLUCRADOS	7
2.1.1 <i>Resorts All Inclusive</i>	7
2.1.2 <i>Agencias de Viajes</i>	8
2.1.3 <i>Wedding Planners</i>	9
2.1.4 <i>Agencia Wedding Travel Experience (WTE)</i>	10
2.2 ANÁLISIS PESTEL CHILE	11
2.3 ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD: FUERZAS DE PORTER.....	15
2.4 ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN	17
2.4.1 <i>Metodología de selección país</i>	17
2.4.2 <i>Información general países involucrados</i>	23
2.5 ANÁLISIS FODA	26
2.6 FACTORES CLAVES DE ÉXITO	28
2.7 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	28
2.7.1 <i>Encuesta Online</i>	29
2.7.2 <i>Entrevista presencial focalizada I.</i>	37
2.7.3 <i>Entrevista presencial focalizada II.</i>	38
CAPÍTULO 3 ESTRATEGIA DEL NEGOCIO.....	43
3.1 PROPUESTA DE VALOR	43
3.2 ESTRATEGIA DE SELECCIÓN DEL PARTNER HOTELERO.....	44
3.3 ESTRATEGIA DE MARKETING	49
3.3.1 <i>Estrategia de marca</i>	49
3.3.2 <i>Meta de Marketing</i>	49
3.4 MARKETING TÁCTICO PARA SERVICIOS	50
3.4.1 <i>Producto</i>	50
3.4.1.1 Productos basados en la calidad del servicio	50
3.4.1.2 Tipo de Asociación.....	53
3.4.1.3 Situación del Grupo Barceló para realizar una alianza	55
3.4.1.4 Puntos a favor en la negociación	56
3.4.1.5 Características de los productos.....	56
3.4.2 <i>Precio</i>	61
3.4.3 <i>Plaza</i>	62
3.4.4 <i>Promoción y Marketing por canal</i>	63
3.4.4.1 Medios Propios.....	63
3.4.4.2 Canales de comunicación	63
3.4.4.3 Presupuesto de marketing por canal	63
3.4.5 <i>Presencia o Ambiente físico</i>	65
CAPÍTULO 4 PLAN OPERACIONAL.....	65
4.1 PROCESOS.....	65
4.2 RECURSOS Y ACTIVIDADES	68
4.3 DESCRIPCIÓN DE CARGOS Y FUNCIONES	70
4.4 PLAZOS.....	73
CAPÍTULO 5 PLAN FINANCIERO.....	74

5.1	ESTADO DE RESULTADOS E INDICADORES ECONÓMICOS	74
5.2	DETALLES DEL ESTADO DE RESULTADOS.....	76
5.2.1	<i>Proyección de Ventas.....</i>	77
5.2.2	<i>Estimación de Costos</i>	80
5.3	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	83
5.3.1	<i>Sensibilización de los costos</i>	84
5.3.2	<i>Sensibilización de los ingresos.....</i>	84
5.3.3	<i>Sensibilización del tipo de cambio</i>	85
5.4	EVALUACIÓN Y ANÁLISIS ECONÓMICO	86
5.5	MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO.....	87
CAPÍTULO 6 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....		88
CAPÍTULO 7 CONCLUSIONES		89
CAPÍTULO 8 BIBLIOGRAFÍA		90
ANEXOS		92
ANEXO A:	MATRIMONIOS CHILENOS EN EL EXTRANJERO - LA TERCERA ONLINE	92
ANEXO B:	NEGOCIO HOTELES ALL INCLUSIVE	94
ANEXO C:	VIAJES DE CHILENOS FUERA DE CHILE 2012.....	100
ANEXO D:	PUNTOS IMPORTANTES PARA MATRIMONIOS EN EL EXTRANJERO	101
ANEXO E:	ESTUDIO PRENSA - RESPALDO DESTINOS PREFERIDOS POR CHILENOS EN EL CARIBE.....	102
ANEXO F:	ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE VIAJES Y TURISMO (TTCI).....	105
ANEXO G:	ESTUDIO DE PRENSA - RANGOS DE EDAD Y FECHAS DE MATRIMONIOS.....	107
ANEXO H:	ESTUDIO DE PRENSA - AUMENTO, VALORACIÓN Y VISIBILIDAD SOCIAL DE LOS MATRIMONIOS	110
ANEXO I:	DISEÑO INVESTIGACIÓN ENCUESTA ONLINE	112
ANEXO J:	DISEÑO ENTREVISTA PRESENCIAL FOCALIZADA I.....	116
ANEXO K:	SALIDAS Y LLEGADAS DEL PAÍS (JAC)	119
ANEXO L:	DETALLE SEGMENTACIÓN CLIENTES	121
ANEXO M:	DISEÑO ENTREVISTA PRESENCIAL FOCALIZADA II.....	127
ANEXO N:	UBICACIÓN HOTELES PARTNERS.....	129
ANEXO O:	COTIZACIONES PRECIOS HABITACIONES ONLINE	130
ANEXO P:	DESCRIPCIÓN ONLINE RESORTS CARIBE.....	132
ANEXO Q:	PLAN DE MARKETING MENSUAL POR AÑO.....	139
ANEXO R:	VALIDACIÓN DE MATRIMONIOS CELEBRADOS EN EL EXTRANJERO (REGISTRO CIVIL DE CHILE)	141
ANEXO S:	FLUJO PROCESOS ACTIVIDADES CLIENTES AGENCIA WTE	142
ANEXO T:	ESTIMACIONES MENSUALES POR AÑO SEGÚN PRODUCTO.....	143
ANEXO U:	METODOLOGÍA ESTIMACIÓN DE MATRIMONIOS Y VENTAS MENSUALES	147
ANEXO V:	DETALLE PROYECCIÓN MATRIMONIOS TOTALES RM 2013 - 2020.....	151
ANEXO W:	MATRIMONIOS REGIÓN METROPOLITANA V/S TOTAL CHILE.....	152
ANEXO X:	ESTIMACIÓN VIAJES Y ESTADÍAS COLABORADORES	153