



VISION TURISTICA GROUP.
Servicios Turísticos Empresariales

PORTAFOLIO CORPORATIVO

Turismo que se diseña, se implementa y se vende.

Consultoría, tecnología, formación, certificación y desarrollo comercial para empresas y destinos turísticos.



EDICIÓN 2026

www.visionturisticagroup.com

Un ecosistema turístico orientado a resultados

Estrategia + operación + mercado

Convertimos necesidades turísticas en soluciones con enfoque comercial y capacidad de ejecución.

Visión Turística Group es una consultora especializada en desarrollo turístico. Integra capacidades técnicas, comerciales y operativas para atender proyectos del sector público y privado, con una red de profesionales y aliados especializados.

01**CONSULTING**

Proyectos, planificación, factibilidad, arquitectura turística, gestión y comercialización.

02**TECHNOLOGY**

Soluciones para hotelería, operadores, mayoristas, reservas y comercialización digital.

03**ACADEMY**

Capacitación técnica, talleres, seminarios, mentoría y certificación especializada.

ECOSISTEMA COMPLEMENTARIO

Certificaciones Pride

Emprender EX

Assisspet

Alianzas y representaciones

NUESTRA FORMA DE TRABAJO**1**

Diagnóstico

2

Diseño

3

Implementación

4

Comercialización

5

Seguimiento

Consultoría y proyectos turísticos

Diseño + gestión + desarrollo

Desarrollamos proyectos de bajo, mediano y alto impacto que integran gestión, desarrollo turístico, arquitectura turística, análisis de viabilidad y acciones de impulso comercial.

Planificación y desarrollo

Planificación turística, desarrollo urbano, distribución de espacios y ocupaciones.

Factibilidad y viabilidad

Estudios de factibilidad, viabilidad y sustentabilidad para iniciativas turísticas.

Arquitectura turística

Diseño y articulación de soluciones espaciales vinculadas al uso turístico.

Turismo comunitario

Diseño y acompañamiento de iniciativas con enfoque territorial y comunitario.

TDR y propuestas

Preparación de propuestas técnicas y desarrollo conforme a términos de referencia.

Comercialización

Marketing, promoción y cierre comercial como parte del impulso del proyecto.

MODELO OPERATIVO

GESTIÓN

Localiza oportunidades, estructura la propuesta y articula procesos de contratación.

DESARROLLO

Convierte requerimientos y TDR en una propuesta técnica ejecutable.

LOGÍSTICA

Coordina tiempos, recursos y viabilidad operativa para la entrega.

EXPERIENCIA SELECCIONADA

Ecuador Bacano • Ruta México-Puebla-Veracruz • Gay Festival Panamá • Ruta Turística Nororiental • Desarrollo turístico Los Humeros/Chignautla • Programas para comunidades con discapacidad • Protocolos de bioseguridad en Guayaquil • Ciudades Inclusivas / Viaja con Orgullo

Tecnología enfocada en venta, operación y alcance digital.

El portafolio tecnológico reúne herramientas para hotelería, operadores y mayoristas, además de soluciones digitales para reservas, rutas y relacionamiento comercial.

01

Software hotelero

Herramienta base para la operación comercial hotelera.

02

Tecnología para operadores

Solución orientada a operadores turísticos y su gestión comercial.

03

Tecnología para mayoristas

Herramientas para organización y comercialización mayorista.

04

Plataforma de reservas

Plataforma tecnológica de reserva hotelera y comercialización.

05

Tarjeta digital D'Viajes

Recurso digital dentro del ecosistema tecnológico de la marca.

06

Sistema de rutas Cheep Hotel

Solución mencionada en el portafolio para gestión y comercialización de rutas.

REFERENCIA COMERCIAL DEL PORTAFOLIO BASE

SOFTWARE HOTELERO

USD 250

OPERADORES

USD 200

MAYORISTAS

USD 200

PRECIOS DESDE

USD 150

Valores referenciales heredados del manual base. La cotización final debe definir modalidad, alcance, implementación, soporte y vigencia comercial.

La línea Pride se presenta como un esquema de certificación y posicionamiento para productos y prestadores turísticos, acompañado por herramientas de comercialización y presencia digital.

Pride Hotel Place	Pride Product	Pride Route
Certificación	Certificación + OTA	Inspección
Primera vez: USD 680	Primera vez: USD 400	Tarifa base: USD 0
Renovación: USD 480	Renovación: USD 280	Sujeta a alcance
Valores del manual base	Valores del manual base	Valores del manual base

PROPUESTA DE VALOR

- Presencia digital y comercial
- Participación en acciones de promoción
- Apoyo a la venta y al posicionamiento
- Estructuración de producto y paquetes
- Acceso a herramientas de reserva y comercialización

La descripción comercial debe confirmarse frente a las condiciones vigentes de cada certificación antes de emitir una propuesta formal.

Academy: capacitación turística especializada

Formación aplicada al negocio

La oferta académica se orienta a cuatro públicos principales: operadoras, mayoristas, agencias de viajes y hoteles. Los contenidos se adaptan al mercado, al perfil del cliente y al objetivo comercial de cada capacitación.

COMERCIALIZACIÓN

Ventas y negociaciones • CRM • bases de datos • seguimiento de clientes • cierres comerciales.

PRODUCTO

Paquetes turísticos • rutas • destinos • cruceros • recursos de agencia • proveedores.

MARKETING DIGITAL

Marketing • banco de fotos • redes sociales • herramientas de Google • web • nuevas plataformas.

PROYECTOS

Planificación • arquitectura turística • factibilidad • viabilidad • sustentabilidad • turismo comunitario.

OTROS CONTENIDOS DEL PORTAFOLIO

Turismo digital • channel manager • turismo LGBT+ • calendario turístico • contabilidad turística • creación de agencias • turismo médico • atención al cliente • workshop • open show • ferias • recursos de agencia • preparación pre y post feria.

MODALIDADES Y VALORES REFERENCIALES

Capacitación técnica

2-8 h

Sin certificado

Desde USD 60

Taller de desarrollo

8-20 h

Certificado de participación

USD 480*

Seminario / congreso

8-40 h

Certificación según programa

USD 680*

*Valores heredados del manual base para cursos técnicos/certificados. Deben confirmarse en la propuesta comercial vigente.

Acompañamiento para emprendimientos turísticos.

Emprender EX conecta desarrollo empresarial, mentoría, preparación comercial y estructuración de negocios. La propuesta busca acompañar al emprendimiento desde su etapa inicial hasta espacios de inversión y ruedas de negocio.

1

Servicio para inversionistas

Estudio de mercado, selección de emprendimientos, análisis de oportunidades y preparación para procesos de capitalización o inversión.

2

Departamento de desarrollo

Capacitación, mentoría, workshops y ruedas de negocio orientadas a mejorar la capacidad comercial del emprendimiento.

3

Asesoría y Punto Cero

Branding, storytelling, estructuración inicial, constitución, permisos, inventario y acompañamiento para iniciar operaciones.

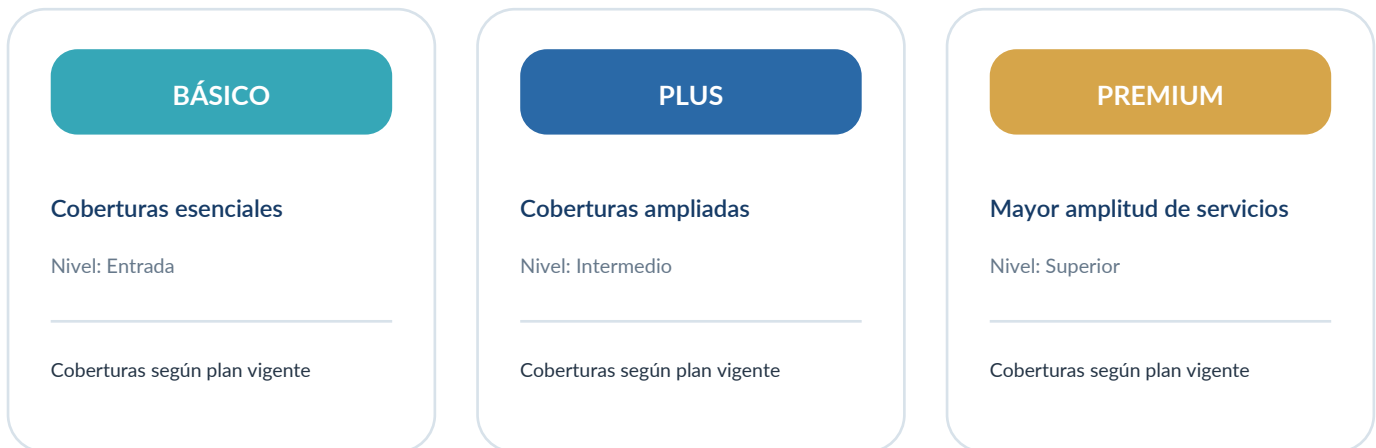
REFERENCIAS COMERCIALES

Desarrollo / capacitación: desde USD 60

Asesoría y Punto Cero: desde USD 480

Las condiciones de inversión se definen por proyecto e instrumento; esta edición no publica un valor fijo por acción.

La línea Assisspet articula servicios de asistencia mediante convenios con prestadores, una ruta comercial B2B y un sistema operativo para emisión y gestión de solicitudes.



MODELO DE OPERACIÓN

Desarrollo y convenios

Acuerdos técnicos y de servicio con prestadores.

Ventas

Hoja de ruta para distribución B2B.

Operaciones y catastro

Emisión, recepción de solicitudes y revisión conforme a políticas.

La tabla de coberturas del manual original debe sustituirse por la versión contractual vigente antes de uso comercial.

Una red que complementa capacidades técnicas y comerciales.

El portafolio histórico identifica relaciones con organizaciones y marcas del ecosistema turístico. En esta edición se presentan como red de colaboración; la condición específica de alianza o representación debe corresponder a la vigencia contractual de cada relación.

ANCOTUR

Comercio y turismo en México; articulación sectorial y conexiones de mercado.

Vive Tech

Tecnología aplicada a hotelería y comercialización turística.

GO2 LGBT

Desarrollo comercial y turístico especializado en el segmento LGBT+.

SISDEGE

Auditoría y sistemas de gestión vinculados a procesos turísticos.

CAPACIDADES QUE PUEDE ACTIVAR LA RED

- Mercado y distribución
- Tecnología
- Certificación
- Auditoría y gestión
- Promoción especializada

Proyectos y experiencias seleccionadas

Ecuador · México · Panamá

El manual base registra experiencias de desarrollo, capacitación, promoción, estructuración de rutas, bioseguridad e inclusión turística. Se presentan como antecedentes del portafolio sin atribuir indicadores de resultado no documentados en la fuente.

ECUADOR**Ecuador Bacano**

Desarrollo · capacitación · marketing

MÉXICO**Ruta México-Puebla-Veracruz**

Promoción · famtrip · mesa de trabajo · cierre de ventas

PANAMÁ**Gay Festival Panamá**

Creación · comercialización · marketing · venta

MÉXICO**Ruta Turística Nororiental**

Creación · feria · open show · promoción

MÉXICO**Los Humeros / Chignautla**

Desarrollo de TDR

ECUADOR**Comunidades con discapacidad**

Capacitación · desarrollo · cierre de negocios · economía social y solidaria

ECUADOR**Protocolos de bioseguridad**

Desarrollo de protocolos para la ciudad de Guayaquil

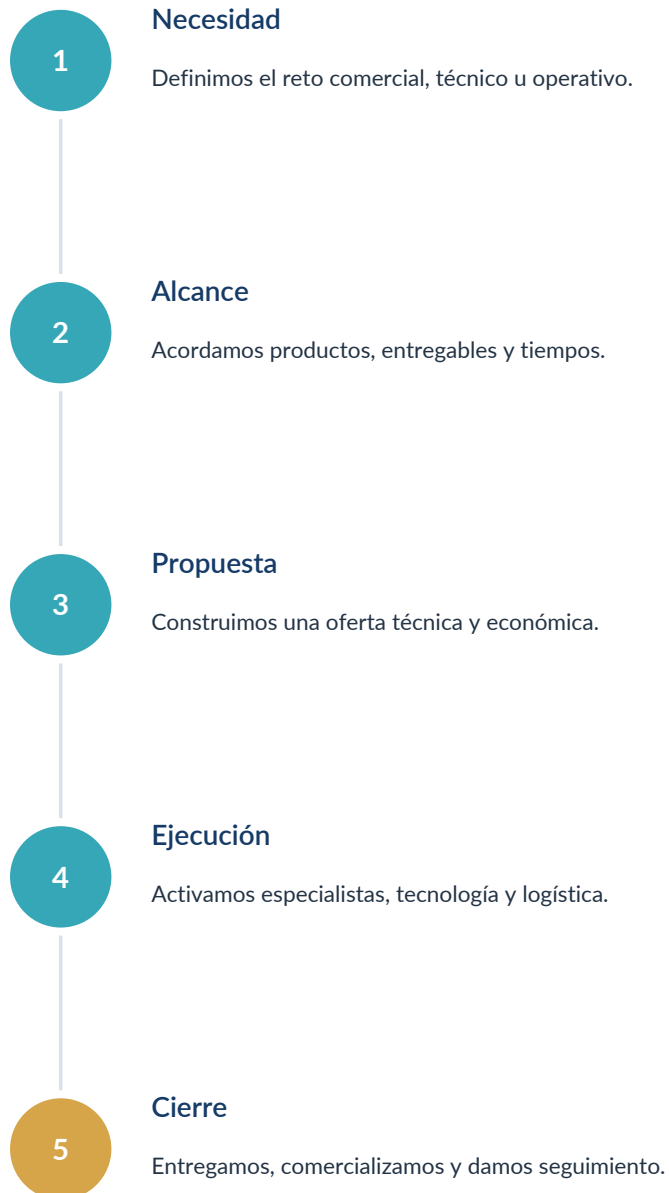
ECUADOR**Ciudades Inclusivas**

Capacitación y certificación de prestadores para Viaja con Orgullo

Cómo contratar nuestros servicios

Alcance claro, propuesta a medida

Cada servicio debe traducirse en una propuesta con alcance, entregables, cronograma, responsables, condiciones comerciales y vigencia. Los valores mostrados en este portafolio son referencias del manual base y pueden requerir actualización.



TRABAJAMOS CON

- Destinos y entidades públicas
- Hoteles y alojamientos
- Operadores y mayoristas
- Agencias de viajes
- Emprendimientos turísticos



VISION TURISTICA GROUP.
Servicios Turísticos Empresariales

ESTRATEGIA · TECNOLOGÍA · FORMACIÓN · COMERCIALIZACIÓN

Hagamos que el turismo se convierta en negocio.

Diseñamos soluciones para destinos, empresas y emprendimientos que buscan estructurar mejor su producto, operar con herramientas adecuadas y llegar al mercado.

CONOCE MÁS

www.visionturisticagroup.com

Escanea el código para visitar el sitio web.

