

Unidad de Aprendizaje Curricular: EMPRESAS TURISTICAS		GUIA DE ESTUDIO
Profesor (a) : ZULMA VERA GARCIA		Fecha:
Alumno (a):	Grupo :	

INSTRUCCIONES: ESCRIBE (CON LETRA CLARA Y ENTENDIBLE) LO QUE SE TE PIDE

1. ¿Qué es una empresa?
2. ¿Cuál es la función principal de una empresa dentro de la economía?
3. Menciona tres objetivos que persigue una empresa.
4. ¿Cuáles son los componentes básicos de una empresa?
5. Explica la importancia del capital humano dentro de una empresa.
6. ¿Qué son los factores de producción?
7. Describe el factor tierra y menciona un ejemplo en el turismo.
8. Describe el factor trabajo y menciona un ejemplo en el turismo.
9. Describe el factor capital y menciona un ejemplo en el turismo.
10. Describe el factor organización o capacidad empresarial.
11. Explica por qué los factores de producción son indispensables para una empresa turística.
12. ¿Qué son las actividades económicas?
13. Define actividad primaria y menciona tres ejemplos.
14. Define actividad secundaria y menciona tres ejemplos.
15. Define actividad terciaria y menciona tres ejemplos.
16. ¿Por qué las empresas turísticas pertenecen al sector terciario?
17. ¿Qué es el entorno de una empresa?
18. Explica la relación entre una empresa y sus clientes.
19. Explica la relación entre una empresa y sus proveedores.
20. Explica la relación entre una empresa y la competencia.
21. ¿Qué es el mercado y por qué es importante para una empresa?
22. ¿Cómo influyen los precios en las decisiones de los consumidores?
23. ¿Qué es una estrategia de venta?
24. ¿Cuál es el objetivo de una estrategia de venta?
25. Explica en qué consiste la promoción como estrategia de venta.
26. Explica en qué consisten los descuentos como estrategia de venta.
27. Explica en qué consisten las cortesías como estrategia de venta.
28. Explica cuándo una empresa puede utilizar la reducción de precios como estrategia.
29. Explica en qué consiste modificar o mejorar un producto para aumentar las ventas.
30. ¿Qué es el marketing de referidos?
31. ¿Por qué las redes sociales son una herramienta importante para las ventas?
32. ¿Qué son los testimonios de clientes y cómo ayudan a vender más?
33. Menciona tres ventajas y tres desventajas de aplicar descuentos.
34. ¿Qué es la fidelización de clientes?

35. ¿Cuáles son los objetivos de la fidelización?
36. ¿Por qué es más económico conservar clientes que conseguir nuevos?
37. Menciona cinco estrategias para fidelizar clientes.
38. Explica la relación entre calidad del servicio y fidelización.
39. Describe una estrategia de fidelización que podría aplicar un hotel.
40. ¿Qué es la gestión financiera?
41. ¿Cuál es la diferencia entre costo y gasto?
42. ¿Qué son los ingresos?
43. ¿Cómo se calcula la ganancia?
44. ¿Qué factores intervienen en la fijación de precios?
45. ¿Qué es la competencia?
46. ¿Qué es la calidad en el servicio?
47. ¿Qué es la demanda turística?
48. ¿Qué son los factores internos?
49. ¿Qué son los factores externos?
50. ¿Qué significa FODA?
51. Menciona dos fortalezas.
52. Menciona dos oportunidades.
53. Menciona dos debilidades.
54. Menciona dos amenazas.
55. ¿Qué es una matriz FODA?
56. ¿Qué significa F+O?
57. ¿Qué significa D+O?
58. ¿Qué significa F+A?
59. ¿Qué significa D+A?