



# JORNADAS DE TURISMO VALLE DEL GUADALHORCE

Marketing Turístico Sostenible: Claves para destacar



<https://estherreinoso.es/>

5 de febrero de 2025



## ¿Qué es el marketing turístico sostenible?

“Imaginen que dos empresas ofrecen rutas guiadas relacionadas con la ornitología en la Comarca del Valle del Guadalhorce

1.- Una de ellas lo hace sin diferenciarse mucho de la competencia.

2.- La segunda integra en sus rutas con los clientes:

➤La opción de completar la experiencia ofreciendo a sus clientes disfrutar de la gastronomía local en restaurantes locales de la zona.

➤Establece con sus clientes un protocolo de minimizar el impacto de residuos en sus actividades y a su paso por estos entornos naturales.

➤Usan las redes sociales para educar sobre sostenibilidad y acercar conocimiento sobre el valor diferencial que hay en la comarca del Valle del Guadalhorce con la variedad de hábitats que hay



¿Cuál crees de las dos empresas atraerá más a un perfil de cliente que valora un turismo responsable y conscientes con el entorno y destacará sobre otras empresas que no sepan comunicar este valor diferencial?

➔ La clave del marketing turístico sostenible se define en dos aspectos:

- Diferenciarse con autenticidad y compromiso.

## **Mensaje clave:**

No es solo hacerlo bien, ¡es contarlos bien!

## 3 ASPECTOS A DESTACAR COMO PILARES DEL MARKETING TURÍSTICO SOSTENIBLE EN LAS EMPRESAS Y EN LOS DESTINOS.

1.-Autenticidad (ofrecer experiencias únicas del entorno vinculado al valor diferencial que tiene el entorno rural)

2.-Impacto positivo (sostenibilidad económica, social y ambiental)

3.- Producir conexión con el viajero consciente

## 1.-Autenticidad (ofrecer experiencias únicas y locales)

**“Hay que vender experiencias, no solo servicios o productos”**

- El viajero actual busca **vivencias únicas y locales** en lugar de un turismo masivo y genérico.
- Ejemplo:** Un alojamiento rural u hotel que ofrece talleres de cocina con recetas tradicionales con productos de Km0 del valle del Guadalhorce frente a otro que solo alquila habitaciones sin experiencias adicionales.

## • □ Consejo práctico:

- Destacar la historia detrás del negocio, los valores sostenibles y lo que lo hace único en diferentes formatos y canales digitales.



**PODCAST**

**EMBAJADORES DE LA ALPUJARRA**  
Manuel Fernández  
*Gerente de los alojamientos Balcón de Válor*

▶ ▶ ▶

DISPONIBLE EN:

- Apple Podcasts
- Google Podcasts
- Spotify
- Spreaker\*
- YouTube
- ivoox



Balcón de Válor  
TURISMO RURAL



**Balcón de Válor**



**Ponemos en valor nuestra cultura.**

■ Cada mes de septiembre damos a conocer nuestra historia y tradiciones con la fiesta de Moros y Cristianos en honor del Santo Cristo de la Yedra en Válor

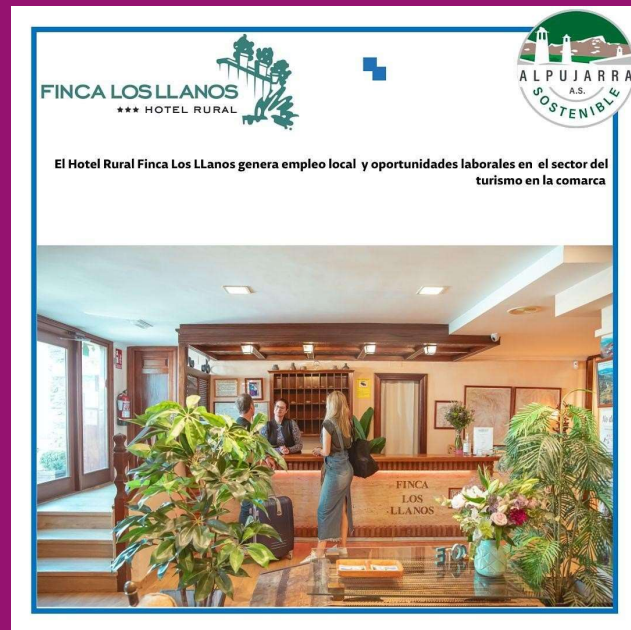


## 2.- Impacto positivo: "Turismo que deja huella, pero en positivo"

El marketing turístico sostenible resalta cómo la empresa contribuye al bienestar del entorno.

Claves para aplicarlo:

- **Sostenibilidad ambiental:** Minimizar residuos, promover transporte ecológico, reducir huella de carbono.
- **Sostenibilidad económica:** Fomentar el empleo local, apoyar a pequeños productores.
- **Sostenibilidad social:** Respetar la cultura, integrar a la comunidad.





- **Ejemplo:** Un restaurante que usa productos locales de kilómetro apoyando el trabajo de la agricultura tradicional y lo comunica como valor diferencial



**Jose Antonio Martín**  
**Un agricultor tradicional del siglo XXI**

- En **Restaurante Ruta del Mulhacen** trabajamos y ponemos en valor a los agricultores tradicionales de Pampaneira, que **cultivan** de forma **sostenible**, comprando sus productos agrícolas.
- Utilizamos los productos locales con el objetivo de **reducir la huella de carbono y cuidar de nuestro entorno.**

3.- Conexión con el viajero que valora un turismo responsable y mas sostenible: "Hablar su idioma"

¿ Tu cliente aprecia tu propuesta de valor como empresa ubicada en un entorno natural?

Los viajeros que valoran este tipo de experiencias buscan empresas alineadas con sus valores, pero muchas pequeñas empresas **no comunican bien su compromiso** ni propuesta de valor.

## **TIPO DE EXPERIENCIAS QUE UN VIAJERO PUEDE ELEGIR EN EL VALLE DEL GUADALHORCE**

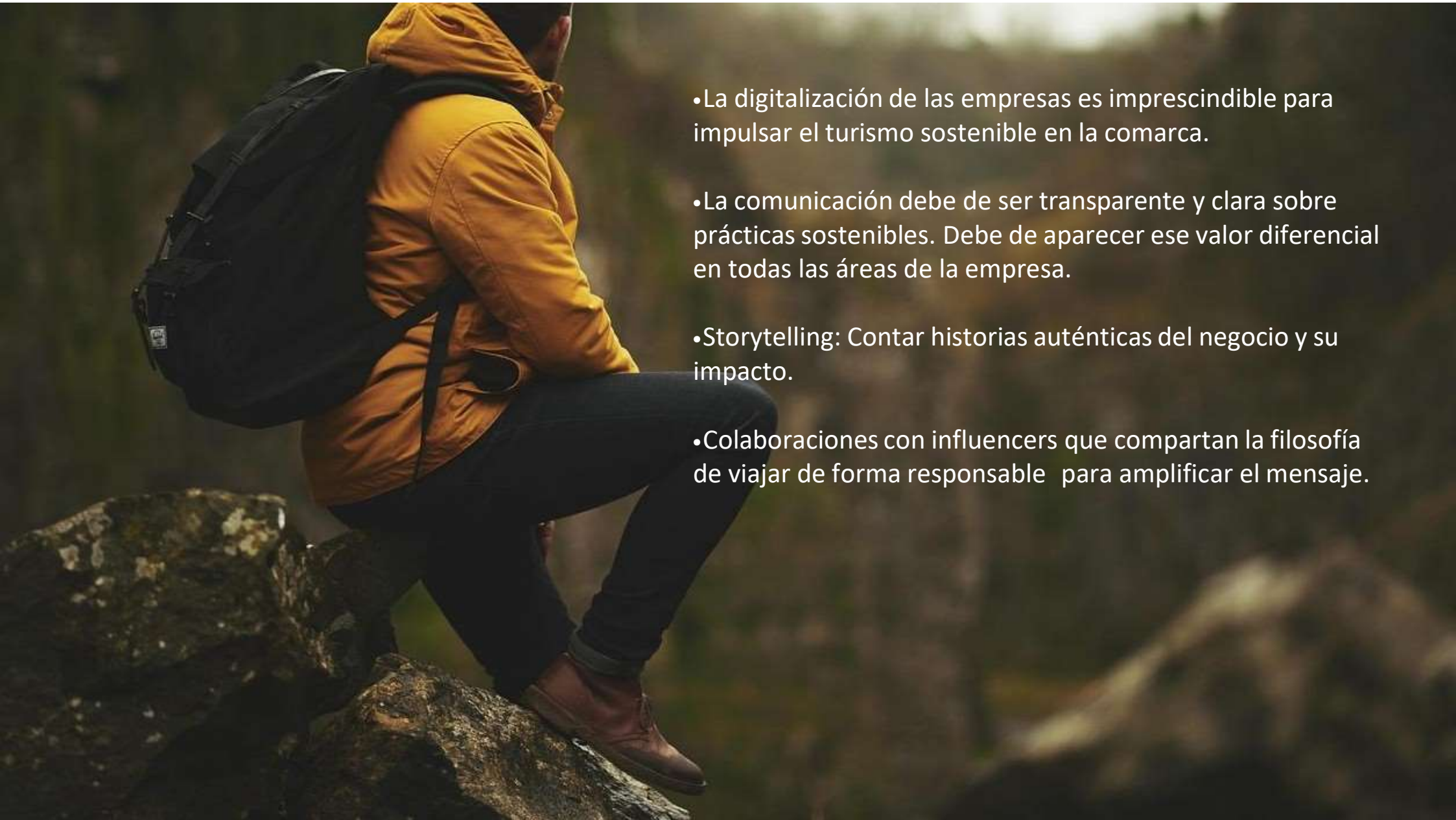
**Turismo Gastronómico • Turismo enológico • Oleoturismo • Agroturismo • Turismo  
Arqueológico • Turismo Geológico • Turismo Activo • Cicloturismo • Senderismo •  
Turismo de Salud y Bienestar • Museos y patrimonio patrimonial • Turismo Ornitológico.**





LOS PILARES DEL MARKETING TURÍSTICO  
SOSTENIBLE EN LAS EMPRESAS PERMITEN  
CONECTAR ESAS EXPERIENCIAS CON LOS  
VIAJEROS

- 1.-Autenticidad (ofrecer experiencias únicas del entorno vinculado al valor diferencial que tiene el entorno rural)
- 2.-Impacto positivo (sostenibilidad económica, social y ambiental)
- 3.- Producir conexión con el viajero consciente



- La digitalización de las empresas es imprescindible para impulsar el turismo sostenible en la comarca.
- La comunicación debe de ser transparente y clara sobre prácticas sostenibles. Debe de aparecer ese valor diferencial en todas las áreas de la empresa.
- Storytelling: Contar historias auténticas del negocio y su impacto.
- Colaboraciones con influencers que compartan la filosofía de viajar de forma responsable para amplificar el mensaje.



Si un viajero que valora un turismo responsable y sostenible visitara tu negocio hoy.

¿Qué historia le contarías sobre tu compromiso con la sostenibilidad?

¿ Sabes destacar cuál es el valor diferencial de tu negocio en un párrafo?

## 4.- Estrategias claves de marketing turistico para empresas del ámbito rural

- **Posicionamiento y Diferenciación: "Ser Únicos para Destacar"**
- **Ser mas visibles en los canales digitales donde se encuentren los viajeros que pueden ser potenciales clientes del destino y de las empresas ubicadas en la comarca.**
- **Turismo de experiencias. Crear vivencias memorables.**
- **Economía Circular y fidelización del Turista: "Convertir Clientes en Embajadores"**

## 1.- Posicionamiento y Diferenciación: "Ser Únicos para Destacar"

Muchas empresas turísticas ofrecen los mismos servicios sin destacar su valor diferencial y la comunicación en redes sociales no aporta valor diferencial al viajero.

### SOLUCIÓN

Definir una propuesta de valor única basada en autenticidad y sostenibilidad.

□Ejemplo práctico:

Imagina dos casas rurales en el Valle del Guadalhorce.

Casa Rural A: "Alojamiento rural con desayuno."

Casa Rural B: "Vive la experiencia del Valle del Guadalhorce en nuestra casa rural con productos locales, talleres de pan artesanal y rutas de senderismo para disfrutar en familia "





## ¡TOMA NOTA SI QUIERES DIFERENCIARTE!

Describe tu negocio en una frase y si no lo tienes claro intenta responder a esta pregunta

¿Por qué un turista debería elegir tu negocio?"

## 2.- Ser mas visibles para el viajero sostenible

Muchos pequeños negocios turísticos no saben cómo usar las redes sociales para atraer clientes.

Solución:

Implementar una estrategia digital con contenido atractivo y educativo.

Ejemplos.

Instagram y TikTok: Publicar contenido visual de experiencias y paisajes.

- Storytelling en redes: Contar historias de tu día a día en tu negocio
- Colaboraciones con influencers locales: Trabajar con microinfluencers para ganar visibilidad.

□ Ejemplo:

Un guía turístico de la zona que publica reels en Instagram mostrando rutas diferentes y menos conocidas destacando la belleza de entornos pocos masificados del Valle del Guadalhorce.

### 3. Turismo de Experiencias: "Crear Vivencias Memorables"

DISEÑAR EXPERIENCIAS AUTÉNTICAS CON TU ENTORNO SUPONE CREAR SINERGIAS CON OTRAS EMPRESAS DE LA ZONA PARA APORTAR AL VIAJERO EXPERIENCIAS DIFERENTES QUE COMBIEN CULTURA, NATURALEZA Y SOSTENIBILIDAD

Ejemplo práctico:

En lugar de solo ofrecer "Rutas de cicloturismo" ofrecer "Rutas de cicloturismo regalando a los ciclista cestas de productos locales e invitandolos a compartir la experiencias redes sociales.



## ¡TOMA NOTA!

¿Qué experiencias puedes crear aportando sinergias con otros negocios de la zona para que puedas aportar un valor diferencial al viajero?

## 4.- ECONOMIA CIRCULAR Y FIDELIZACIÓN DEL TURISTA

"Convertir Clientes en Embajadores de tu negocio y del Valle del Guadalupe" "

Crear estrategias para que los turistas vuelvan, recomienden el negocio y el destino.

### Tácticas efectivas:

- **Programa de fidelización:** Descuentos o experiencias exclusivas para clientes recurrentes.
- **Merchandising sostenible:** Regalar productos ecológicos con el logo del negocio.
- **Club de viajeros “ Valle del Guadalupe”** Crear una comunidad online para compartir novedades y eventos.

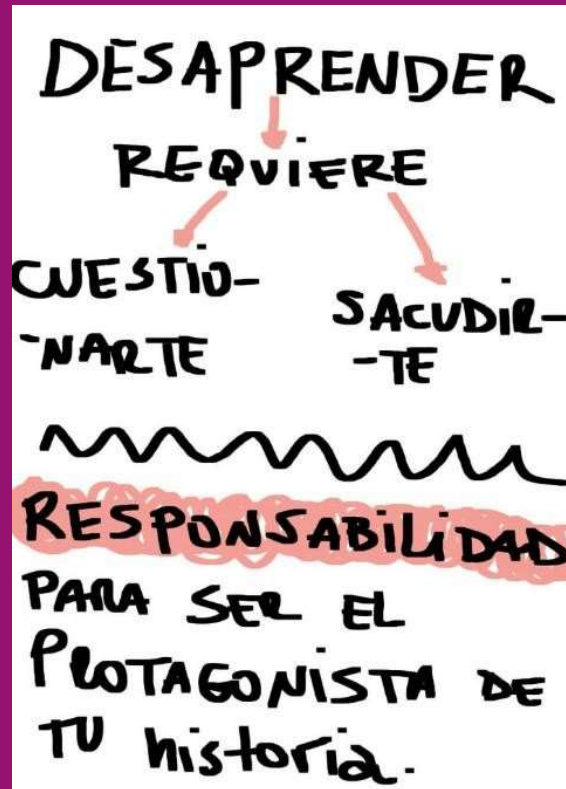


## ¡TOMA NOTA!

PON EL FOCO EN TU EMPRESA PARA COMENZAR A TRABAJAR CON ALGUNOS DE LOS 4 BLOQUES DE TRABAJO PROPUESTO DE MARKETING TURISTICO SOSTENIBLE.

- **Posicionamiento y Diferenciación: "Ser Únicos para Destacar"**
- **Visibilidad. Ser mas visibles en los canales digitales donde se encuentren los viajeros que pueden ser potenciales clientes del destino y de las empresas ubicadas en la comarca.**
- **Turismo de experiencias. Crear vivencias memorables.**
- **Economía Circular y fidelización del Turista: "Convertir Clientes en Embajadores"**

# “DESAPRENDER ES LA MEJOR MANERA DE APRENDER”



<https://estherreinoso.es/>