

# Parte 2: Paquetización de experiencias

2026



# FORMADORA



## Paula Miller España

Coordinadora de proxectos na oficina de Santiago de Compostela, especializada en consultoría turística e xestión de iniciativas en diversos destinos. Con experiencia na creación de experiencias turísticas, traballou en proxectos tanto a nivel nacional como internacional.

Entre os seus proxectos clave inclúense o deseño de experiencias enoturísticas sostibles con ACEVIN, a dixitalización da oficina de turismo de Covaleda e o desenvolvemento de propostas turísticas en Cartaxena vinculadas ao turismo creativo. Liderou proxectos gastronómicos en Ávila Auténtica, a integración de produtos de orixe local en Cazorla e a promoción da marca "Cocina de paisaje" en Asturias.

Na área da sostibilidade, participou no proxecto Oleoturismo España en Granada e Sevilla, e na creación de experiencias en Ponferrada. Tamén traballou na Ribeira Sacra e no Xeoparque Montañas do Courel, promovendo o turismo de natureza e cultural.

[Máis información](#)

---

## Lista de asistencia



**Escanea o código para acceder á  
lista de asistencia**

# 01

# FASES PARA A CREACIÓN DE EXPERIENCIAS

O proceso de creación dunha experiencia turística componse de dez fases que permiten transformar recursos e actividades en vivencias memorables para o visitante. Comeza coa definición da empresa responsable, o público obxectivo e a temática central, para despois construír unha proposta de valor clara. A partir de aí, desenvólvese o storytelling e organízase a experiencia en episodios, considerando os recursos, actividades, mediadores e a maneira de xerar emocións. Posteriormente, consolídase a imaxe e a marca, calcúlase os custos e prezos, defínense as canles de promoción e venda, e finalmente asegúrase a operación da experiencia. Este enfoque secuencial, aínda que flexible, ofrece unha metodoloxía práctica para deseñar produtos turísticos innovadores, sostibles e listos para o mercado.

## EXEMPLO DE FICHA DA EXPERIENCIA

# CASA DO CARBALLO

## Gastronomía e Tradición

### *Cea degustación entre viñedos centenarios*

Goza dunha experiencia gastronómica exclusiva nunha contorna rural incomparable, onde a tradición culinaria e a innovación se atopan para ofrecer unha velada inolvidable.

A nosa proposta está baseada en ingredientes de tempada procedentes de produtores locais, coidadosamente seleccionados para elaborar un menú degustación que reflexe a esencia do territorio. Cada plato conta cunha historia e está acompañado por unha selección de viños artesanais elaborados na propia comarca.

A experiencia ten lugar nunha antiga casona restaurada do século XIX rodeada de viñedos e natureza, creando un ambiente acoledor e auténtico. Durante a cea, os asistentes poderán coñecer curiosidades sobre a gastronomía local e as técnicas de elaboración tradicionais.

Ademáis, a velada inclúe unha breve visita guiada á bodega familiar e unha degustación comentada de viños.

PREZO PARELLA

100€

PREZO PAQUETE

90€

#### IDEAL PARA:

- Parellas
- Grupos de amigos
- Amantes da gastronomía
- Enoturistas
- Celebracións especiais

#### TEMÁTICA:

Gastronomía e enoturismo.

#### DURACIÓN:

3 horas

#### DÍAS DE OPERACIÓN:

Venres, sábados e domingos

#### MESES DISPOÑIBLES:

De marzo a novembro

#### HORARIO:

De 19:30 h a 22:30 h

#### CONDICIÓN:

- Actividade suxeita a dispoñibilidade.
- Menús adaptados a alerxias e intolerancias baixo solicitude previa.

#### IDIOMAS DE ATENCIÓN:

Español, Inglés e Francés

#### TAMAÑO DE GRUPO (MÍNIMO E MÁXIMO):

- Mínimo: 2
- Máximo: 24

#### NENXS BENVIDX:

SI | NO

IDADE MÍNIMA: 8 anos.

PREZO NENXS: 30€

#### NECESARIA RESERVA PREVIA:

SI | NO

HORAS DE ANTELACIÓN: 48 h

# Agora é a túa quenda!

## FICHA DA EXPERIENCIA



**Escanea o código!**

# 10 PASOS PARA CREAR E DESEÑAR EXPERIENCIAS

- 1. IDENTIFICAR A EMPRESA:** Definir que empresa ou empresas serán as responsables de diseñar e operar a experiencia.
- 2. DEFINE O PÚBLICO OBXECTIVO:** Determinar a quen vai dirixida a experiencia e segmentar axeitadamente aos clientes potenciais.
- 3. ESCOLLE A TEMÁTICA:** Selecciona un tema ou foco central que lle dea coherencia e diferenciación á experiencia.
- 4. DESEÑA A PROPOSTA DE VALOR:** Establecer o que fai que a experiencia sexa única e por que o cliente debería escollela.
- 5. CONSTRUIR A HISTORIA "STORYTELLING":** Crear unha narrativa que conecte emocionalmente o visitante coa experiencia.
- 6. DIVIDE EN EPISODIOS:** Organiza a experiencia en partes ou momentos clave:
  - Recursos e atractivos a usar.
  - Tipos de actividades a realizar.
  - Mediadores e guión.
  - Estratexias para xerar emocións e sentimentos.
- 7. DEFINIR A IMAXE E A MARCA:** Diseñar a identidade visual e conceptual que reforce a experiencia.
- 8. CÁLCULO DE CUSTOS E PREZO:** Establecer o custo operativo e definir o prezo de venda da experiencia.
- 9. SELECCIONAR CANLES DE MÁRKETING E VENDAS:** Identificar os medios e as estratexias para publicitar e comercializar a experiencia.
- 10. POÑER EN FUNCIONAMENTO A EXPERIENCIA:** Implementar, coordinar e xestionar todos os elementos para garantir unha experiencia exitosa.



# 02

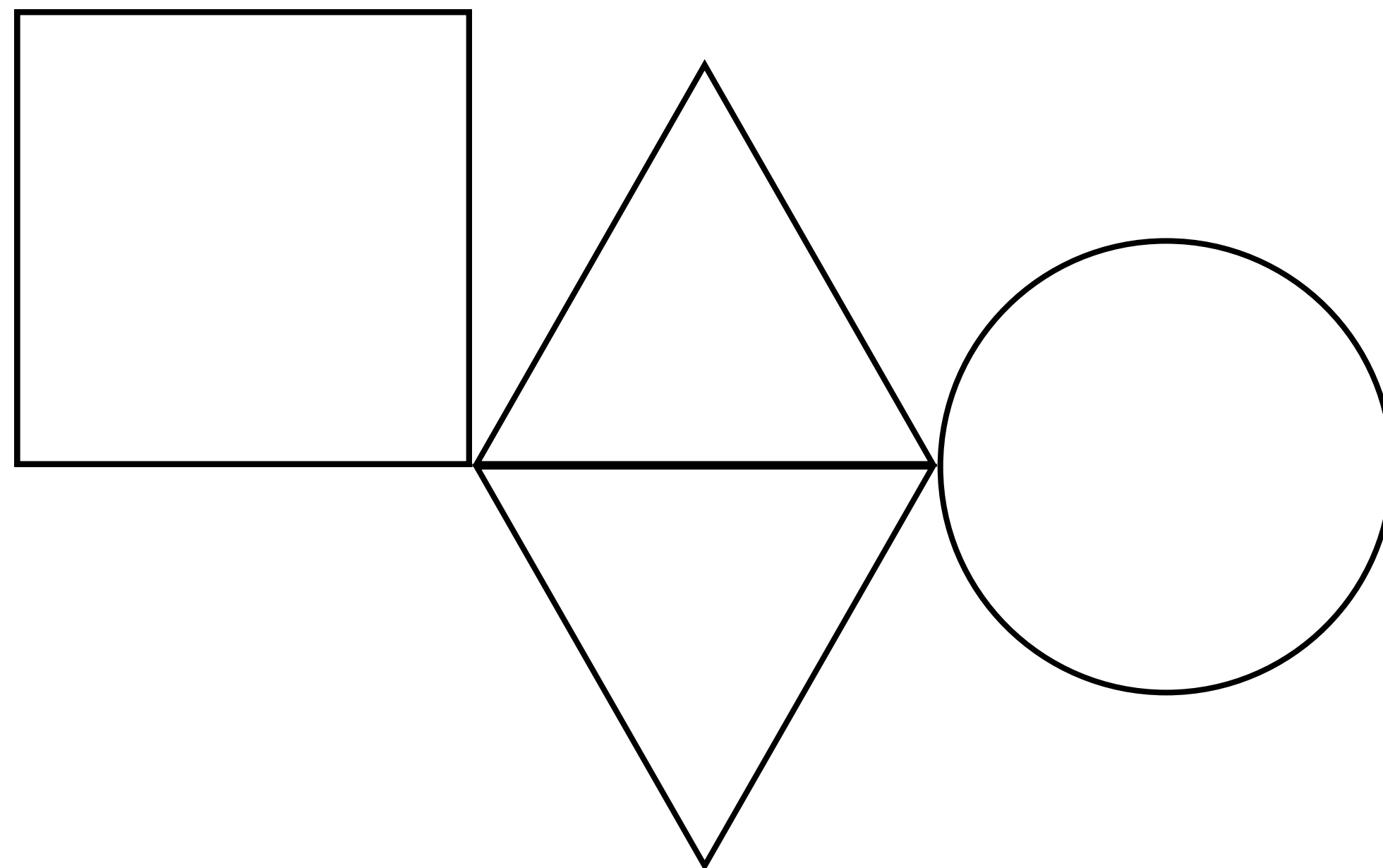
# PAQUETIZACIÓN DE EXPERIENCIAS

A agrupación de experiencias turísticas é crucial para os destinos porque lles permite ofrecer unha **proposta de valor atractiva e diferenciada**, adaptada aos intereses e necesidades de diversos segmentos turísticos.

Ao combinar actividades complementarias nun único paquete, **o valor percibido para o cliente aumenta**, a experiencia optimízase e xéranse maiores oportunidades de ingresos. Ademais, ao permitir unha maior flexibilidade nas ofertas e na distribución, as empresas turísticas poden posicionarse competitivamente, destacando nun mercado onde a personalización e a diferenciación son clave para atraer e reter visitantes.

# ACTIVIDADE: ALGÚN VOLUNTARIO?

# ACTIVIDADE: ALGÚN VOLUNTARIO?





## Hotel ecológico Lugnåsberget

Un acogedor hotel ecológico en una pequeña finca en el corazón del oeste de Suecia.



## Vida en el campo sueco

Los propietarios David y Marie dirigen tres ermitas elegantes y aisladas de la red.



## Cabaña ecológica Erikson

Una tranquila cabaña de cristal en el sur de Västergötland.



## Cabañas fuera de la red en Inforest

Pequeñas casas en los bosques a las afueras de Hjo en el lago Vättern.



## Centro de actividades Dalsland

Centro de actividades al aire libre



## Cómo viajar por tierra desde el Reino Unido hasta el oeste de Suecia



## Vacaciones climáticamente inteligentes en el oeste de Suecia

Cinco singulares empresas familiares se han unido para crear viajes con baja huella de carbono. Conocidos como "Vacaciones Climáticamente Inteligentes", generan su propia electricidad y minimizan su consumo energético, ofrecen recogidas en estaciones de tren locales, ofrecen comida local de alta calidad y te ayudan a disfrutar al máximo de la naturaleza. Todo con un bajo impacto en el planeta.



# ACTIVIDADE SINGLE AND MINGLE

Durante 25 minutos, terás a oportunidade de pasearte polo recinto e "coquetear" con todas as demais experiencias turísticas que están aquí. Fala, explora, pregúntalles sobre a súa proposta, e comeza a buscar esa chispa de compatibilidade. Con quen farías un bo equipo para crear un paquete turístico único?

## COMO FUNCIONA O "COQUETEO"?

Intercambia ideas, coñece a ficha da experiencia do que cada un está ofrecendo e fíxate se a súa proposta pode complementar a túa. É como nunha cita rápida, pero sen presións! Se atopas unha experiencia coa que sintas que encaixas, é momento de facer "match"!

## CASÁMONOS!

Unha vez que atopas con quen facer ese match perfecto, faino oficial! Séntate xunto a esa persoa (ou grupo) e comezade a idear como ides a paquetizar esas experiencias para crear algo increíble. O obxectivo é combinar **o mellor de ambos mundos e facer unha proposta de turismo que deixe pegada!**

# TIPOLOXÍAS DE PAQUETIZACIÓN

## PAQUETIZACIÓN POR SEGMENTACIÓN DE CLIENTE

**Exemplos:** turismo enolóxico cultural, turismo enolóxico relixioso, turismo enolóxico de benestar.

## PAQUETIZACIÓN POR DURACIÓN

**Exemplos:** paquetes de medio día, paquetes de día completo, paquetes de fin de semana ou estadias prolongadas.

## PAQUETIZACIÓN POR TEMPADA OU EVENTO ESPECIAL

**Exemplos:** Colleitas, festas locais, edicións limitadas.

## PAQUETIZACIÓN POR EXPERIENCIA DO CLIENTE

**Exemplos:** Paquetes para principiantes, expertos ou VIP.

## PAQUETIZACIÓN POR TIPO DE CLIENTE

**Exemplos:** paquetes románticos para parellas, familias, grupos corporativos.

## PAQUETIZACIÓN POR ETAPAS DO CICLO DE VIDA DO PRODUTO

**Exemplos:** Envases centrados na colleita, na crianza ou no embotellado.

## PAQUETIZACIÓN POR PREZOS GRADUADOS

**Exemplos:** paquetes básicos, intermedios e premium.

## PAQUETIZACIÓN EN COLABORACIÓN CON EMPRESAS LOCAIS

**Exemplos:** Aloxamento, gastronomía, aventura.

# ACTIVIDADE BOOTCAMP – PAQUETIZAÇÃO



EXEMPLO

## FICHA EXPERIENCIA



**Nome da experiencia**  
**Tipo de turismo**  
**Temática principal:** Agroturismo  
**Temática secundaria:** Gastronomía local

### DESCRIPCIÓN DA EXPERIENCIA

Descubre a tradición da recollida de castañas nunha finca de máis de 15.000 m<sup>2</sup> situada a só dous quilómetros da praia de La Concha, en Cudillero. Vive unha experiencia auténtica en plena natureza, participando na recolección manual de castañas da variedade marron glacé (Betisois). Os participantes poderán levarse á casa as castañas que recollan, pagando o produto segundo o prezo de mercado. Unha proposta ideal para conectar coa paisaxe rural asturiana e coñecer de preto o traballo nunha finca familiar que aposta pola sostibilidade.

### DATOS

**Público obxectivo:**  
**Duración:** Aproximadamente 1 a 2 horas  
**Días de operación:** Durante a tempada de colleita. (aproximadamente do 20 de setembro a finais de outubro)  
**Horario:** Segundo dispoñibilidade (contactar previamente para reservar).  
**Condições:**

- Adaptado para persoas con mobilidade reducida
- Recoméndase calzado adecuado para terreo natural

### ACTIVIDADE

Recolección de castañas en finca forestal, con explicación do proceso, recollida libre e pago por kilo colleitado. Posibilidade de ampliar con mostra de produto local.



### PROPOSTA DE VALOR

Unha experiencia inmersiva que conecta ao visitante coa terra, a tradición e o sabor do outono asturiano. Finca La Villa ofrece a posibilidade de recolectar castañas nunha contorna natural única, a escasos minutos do mar, aprendendo sobre a variedade marron glacé e os seus coidados, e valorando o traballo agrícola sostible e familiar.

### STORYTELLING

Nun rincón entre o bosque e o Cantábrico, a familia de Finca La Villa coida cada outono os seus castaños centenarios. Esta experiencia invítate a sumarte a esa historia, a camiñar entre ourizos dourados e a vivir un día como recolector, sentindo o estalar do chan, o olor a madeira húmeda e o orgullo de levar a casa o que ti mesmo recolliches.

# FICHA EXPERIENCIA



Nome da experiencia  
Tipo de turismo  
Temática principal:  
Temática secundaria:

## DESCRIPCIÓN DA EXPERIENCIA

Empty text box for description

## DATOS

Público obxectivo:  
Duración:  
Días de operación:  
Horario:  
Condicions:

## ACTIVIDADE

Empty text box for activity



## PROPOSTA DE VALOR

Empty text box for value proposition

## STORYTELLING

Empty text box for storytelling

# FICHA EXPERIENCIA



## CARACTERÍSTICAS

Ciclo de vida familiar  
Orixe  
Nivel de renda

## EPISODIOS DA EXPERIENCIA

### Introdución á experiencia

Duración Recursos  
Que? Tipoloxía  
Onde? Sentidos  
Quen? Emocións  
Como?



### Desenvolvemento da experiencia

Duración Recursos  
Que? Tipoloxía  
Onde? Sentidos  
Quen? Emocións  
Como?



### Conclusión da experiencia

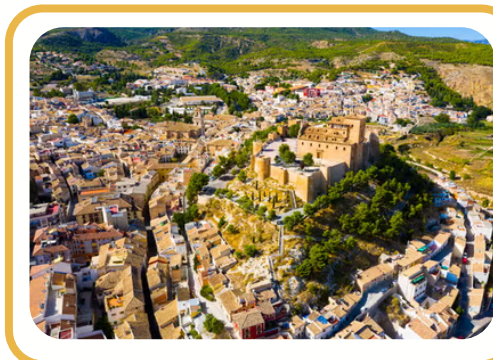
Duración Recursos  
Que? Tipoloxía  
Onde? Sentidos  
Quen? Emocións  
Como?



## ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Distribución  
Canles propias  
Outras canles  
Ferramentas a implementar

## PREZO





# CreaciónExperiencias



 [www.concellodevigo-bouzas.creacionexperiencias.com](http://www.concellodevigo-bouzas.creacionexperiencias.com)

 [experiencias@concellodevigo-bouzas.creacionexperiencias.com](mailto:experiencias@concellodevigo-bouzas.creacionexperiencias.com)

 Tel: 625 547 748