

ANEXO. Descubriendo otro París con el diseño de rutas atípicas.

Entrevista a Rocío Manzano, creadora de *LaFabricaParis*.

A continuación, se muestra una parte extraída de la charla que impartió Rocío Manzano en la Escuela de Turismo de Zaragoza, contando su experiencia con su agencia de viajes *LaFabricaParis*. En la cual tuve la oportunidad de poder hacerle varias preguntas para conocer su conocimiento y experiencia sobre la ciudad y los turistas que visitan París.

1 **¿Qué nacionalidades solicitan tus servicios?**

2 Mis clientes vienen principalmente de España, ahora mismo yo creo que como el 75%-80% de
3 mis clientes son españoles. Sobre todo porque empecé durante la pandemia y solamente se
4 podía viajar por Europa. Además, la publicidad solo se puede poner en una región específica y
5 se puso a España, que era lo que conocía. Pero bueno, poco a poco había que ir creciendo, ahora
6 gracias a las redes sociales voy teniendo más clientes, sobre todo de México, Venezuela y
7 Colombia que me encuentran por redes sociales. Estoy ampliando un poco ese mercado y es
8 muy interesante, porque no viajamos de la misma forma, entonces conforme voy haciendo
9 cosas, voy aprendiendo. Un turista español probablemente haya algo de París que lo conozca
10 perfectamente o sepa lo que quiere ver, y aparte de la Torre Eiffel, quiere ver otras cosas más
11 especiales. Un mexicano que es probablemente su primer viaje a Europa, porque ellos no viajan
12 a París viajan a Europa, pues evidentemente lo que va a querer va a ser ver los monumentos
13 emblemáticos.

14 **¿Cuál es el perfil de los turistas que solicitan un tour contigo?**

15 Normalmente, suelen ser mujeres o familias entre 40 o 50,60 años, tienen un poder adquisitivo
16 medio-alto, les gusta viajar y bueno, pues normalmente ya han estado en París alguna vez y por
17 eso, buscan quizás algo más especial. también tengo gente de 30 años, más jóvenes gracias a las
18 redes sociales.

19 **¿Qué factor puede ser diferencial a la hora de diseñar una ruta más alternativa? ¿Lo pueden**
20 **ser la gastronomía o las compras?**

21 Por supuesto, la gente ama la gastronomía y les encantan las compras, más en París. Aunque
22 considero que lo mejor que se puede hacer en la ciudad es perderse y callejear. Andar lo máximo
23 que se pueda y ver la vida de los parisinos, su día a día.

24 **En una ciudad en la que prácticamente a nivel turístico existe de todo y la competencia es**
25 **inmensa ¿Cómo logras posicionarte?**

26 Queremos tener algo que sea nuestro, algo que sea diferente, si podemos comprarnos ropa a
27 medida, viajes a medida, es todo lo que lo que se lleva de moda, o sea lo que la gente quiere, ya
28 no es ser como todos los demás, si no especializarnos en algo. Yo decidí aprovechar mis
29 conocimientos sobre la ciudad y especializarme en París, haciendo viajes a medida, es decir no
30 simplemente organizar viajes normales, si no viajes que fuesen especiales para el cliente. Lo más
31 importante es escuchar, porque tenemos la oportunidad de que la gente nos diga directamente
32 lo que quieran o lo que les apetece visitar. Inicialmente organizaba itinerarios a los clientes
33 según lo que me solicitaban o los gustos que tenían, eran tours para que los clientes lo realizaran

34 solos, pero poco a poco me fueron pidiendo que los acompañase a esas rutas que les diseñaba.
35 Me considero más un acompañante que una guía.

36 **¿Qué ofreces diferente en relación con la competencia?**

37 Hay un montón de guías turísticos que hacen un trabajo maravilloso, hay un montón de agencias
38 de viajes que hacen trabajos bien hechos, pero yo lo que quería era diferenciarme, entonces
39 digo, bueno le voy a enseñar a la gente lo que a mí me gusta. No les voy a enseñar a través de
40 los ojos de un turista o a través de una guía turística, sino que se los voy a enseñar lo que yo veo
41 cuando paseo por París o lo que a mí más me gusta pasear por los jardines, pararme en una
42 cafetería, encontrar una librería, caminar por las calles o comprarme flores, y eso es lo que le
43 quiero enseñar a la gente y al final eso ha sido un poco mi punto de diferenciación.

44 **¿Qué servicios ofreces a través de tu página web?**

45 Entre mis 3 principales servicios, son el diseño a medida y asesoría de viajes, alguien quiere venir
46 a París y me pide ayuda para organizar su viaje (normalmente suele ser alojamiento, transporte
47 y demás). También hago itinerarios a medida, hago una guía día por día con mapas y voy
48 cogiendo toda la información y haciendo un diseño totalmente a medida. Otro de los servicios
49 que hago es hacer tours privados, este servicio sin embargo yo al principio no lo tenía. Yo tenía
50 el diseño a medida. Otro servicio son mis viajes en grupo, son viajes que yo organizo de hasta 10
51 personas y yo los acompaño. Yo al principio, tenía solamente el diseño a medida y estos viajes
52 en grupo pero poco a poco la gente que me decía que mira voy a París no me encaja el viaje en
53 grupo porque voy con mi familia o simplemente no es el tipo de viaje pero sí que me gustaría
54 que nos acompañes un día por París y así se fueron repitiendo cada vez más las personas que
55 querían que yo los acompañase por París porque el diseño a medida si les quedaba corto.