

A photograph of two cyclists riding on a scenic road. The cyclist in the foreground is a man wearing a white helmet, sunglasses, a white short-sleeved shirt, and a black cycling vest. He is smiling and looking towards the camera. The cyclist in the background is a woman wearing a white helmet, sunglasses, and a black cycling vest. She is also smiling and looking towards the camera. The background shows a dirt road winding through green trees and hills under a clear blue sky.

# *Bike Spain*

TOURS

El Negocio del Cicloturismo

[www. Bike Spain .com](http://www.BikeSpain.com)

# El Negocio del Cicloturismo

Trataremos de aportar al Foro UNIBIKE nuestra experiencia:

- Datos generales del mercado
- Experiencias empresariales propias
- Visión del negocio del cicloturismo

## Datos del mercado

- Sin aportar datos cualitativos, sabemos que el negocio está creciendo. Hay muchos estudios. Pero ¿Quién? ¿Cómo? y ¿Dónde?

Hay negocios muy diversos:

- CICLO: fabricantes, tiendas, alquiler, librerías (mapas).
- TURISMO: Hoteles, restauración, transporte, agencias de viaje, consultorías.

## Datos del mercado

- Ciertamente ya se considera un sector turístico deportivo importante.  
Hasta hace poco ni existía en España.
- No aparece en catálogos de mayoristas.  
¿Por qué? ¿bueno o malo?

## Tipologías a tener en cuenta

- Según la bicicleta:  
BTT, híbrida, carretera, E-bike.
- Tipo de viaje: A mi aire, autoguiado, guiado, Eventos o marchas.
- Clientes: según nivel adquisitivo, nivel de conocimiento.

# Productos y mercados principales

- Vacaciones deportivas: semana de entrenamiento (Islas y costas principalmente).  
Europeos
- Viaje Autoguiado: Precio medio, europeos.
- Viaje guiado: Precio alto. USA, Australia, Canadá.

## ¿Cuál es el negocio?

- Elegir bien nuestro hueco de mercado.
- Definir las claves de marketing estratégico.
- Paciencia (mercado inseguro).
- Diversificar el negocio (con sentido).
- Encontrar valor añadido al servicio prestado.

# Dificultades empresariales

- Estacionalidad.
- Necesidad de personal especializado.
- Mercado muy atomizado en todo. COMPLEJO.
- Somos muy PEQUEÑAS multinacionales.
- Logística: almacén, transporte.
- Regulaciones administrativas.



## Planteamientos de futuro

- “Networking” - Agrupación de empresas.
- Predecir las necesidades del cliente:  
Como evolucionará el producto y el cliente.
- Aprovechar el crecimiento del turismo – ocio.
- Evolución tecnológica: Cambia la experiencia del viajero. Nuevos mapas, foros, “apps”

# *Bike Spain*

TOURS

GRACIAS

*Every Moment is a Highlight*