

Grupo 25

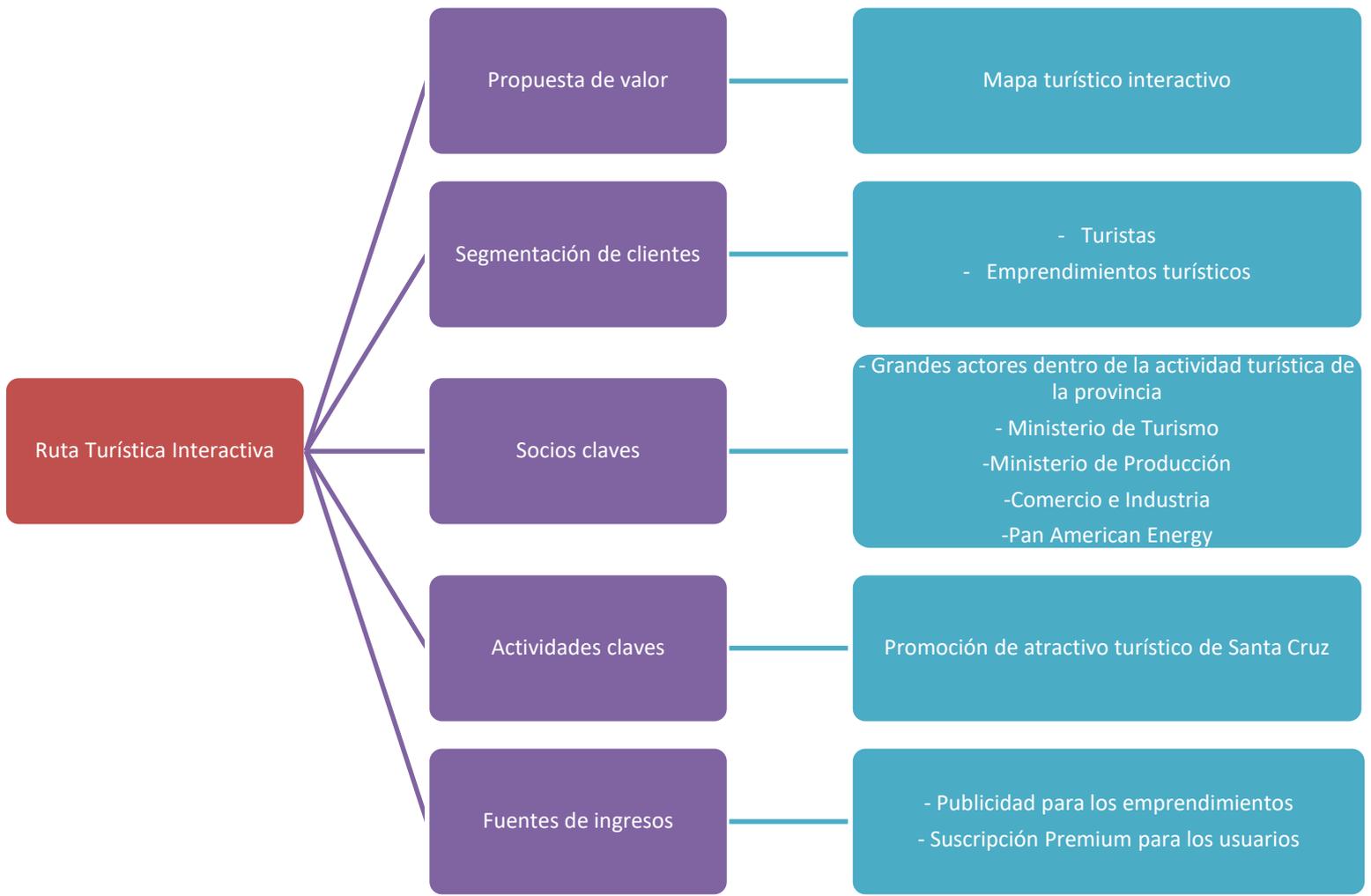
RUTA TURÍSTICA INTERACTIVA



Participantes *Agostina Giunta, Franco Palazzolo, Luis Antonio Abarca Manzanarez, Antonio Misael Delgado Salmerón, Sofía Jorge, Martín Luciano Barbaresi, César Cerecero López*

Facilitador *Juan Cruz Yam*

Modelo de Negocio – Ruta Turística Interactiva



- > Problema
- > Propuesta de valor
- > Segmentos de mercado
- > Socios clave
- > Actividades clave
- > Fuente de ingresos

Reactivación de la actividad turística en la provincia de Santa Cruz

La propuesta consiste en la creación de un **mapa turístico interactivo virtual** a partir del cual los turistas, tanto nacionales como internacionales, puedan acceder digitalmente a las diferentes atracciones de la provincia de Santa Cruz para conocerla previamente y a su vez, organizar su futura visita utilizando la opción de agenda de viaje dentro de la plataforma. Cabe destacar que la plataforma será un **sitio seguro** que se encontrará avalado por el ministerio de turismo.

El proyecto involucra directamente a los clientes, comerciantes locales de las diferentes ciudades, aerolíneas, cadenas hoteleras, entre otros, ya que proponemos un **espacio publicitario** para que puedan promocionar su negocio, ofreciendo descuentos y cupones para una futura visita.

Dentro de este mapa el usuario encontrará las rutas propuestas por el Ministerio de Turismo de la provincia, así como también nuevas rutas propuestas alternativas y podrá informarse acerca de los comercios y atractivos turísticos de la zona con fotografías y videos explicativos realizados por profesionales.

¿Para quién estamos creando valor?

Nuestros clientes se dividen en dos: **turistas y emprendimientos turísticos** (comercios).

Para todos los comercios vinculados con la actividad turística de la provincia, brindándoles la posibilidad de promocionarse dentro de la plataforma y de reactivar su economía en un escenario post-pandemia.

Para los usuarios de la plataforma que obtendrán un medio en el cual podrán conocer los atractivos turísticos más destacados de la provincia, así como también aquellas experiencias (rutas) que todavía no han sido exploradas. En ambos casos, los usuarios obtendrán cupones de descuentos que les brindarán una facilitación económica para realizar el viaje en forma física.

¿Quiénes son nuestros clientes y usuarios?

Los clientes son todas las empresas ligadas a la actividad turística que van a pagar por un espacio de publicidad dentro del listado de atractivos disponibles para visitar. Dentro de éstos, los clientes más importantes serán los grandes actores dentro del sector turístico que impulsarán este proyecto.

Los usuarios son los turistas (particulares).

¿Quiénes son nuestros socios claves?

- Grandes actores dentro de la actividad turística de la provincia
- Ministerio de Turismo.
- Ministerio de Producción, Comercio e Industria
- Pan American Energy

¿Quiénes son nuestros suministradores claves?

Los emprendimientos turísticos.

¿Qué recursos claves vamos a adquirir de nuestros socios?

Financiamiento para realizar el proyecto y publicidad.

¿Qué actividades claves realizan los socios?

De parte de los socios se busca recibir financiamiento y poder trabajar en conjunto en la búsqueda de promocionar la aplicación y desarrollarla.

¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?

- Presentación de propuesta a organismos públicos, privados y a los potenciales clientes. Armado de un esquema o plan de trabajo una vez que el proyecto se encuentre aprobado (armado de página web y apps, toma de fotos y armado de videos)
- Armado de material multimedia (Videos con Drones, fotos profesionales, información de los comercios turísticos)
- Creación de la plataforma y aplicaciones móviles (mapa interactivo virtual)
- Captación de clientes (promoción de la plataforma para que los negocios conozcan la plataforma y se puedan anunciar ahí)

¿Nuestros canales de distribución?

Multiplataforma, Página web y Aplicación para Android/Iphone.

¿Nuestras relaciones con clientes?

Tendremos una relación de cooperativismo con las empresas en búsqueda de un beneficio en la reactivación y fomentación de la actividad turística.

¿Nuestras fuentes de ingresos?

Ingresos por publicidad de nuestros clientes y por plataforma Premium opcional para los usuarios.

Problema	Propuesta de valor	Segmentos de mercado	Socios clave	Actividades clave	Fuente de ingresos
----------	--------------------	----------------------	--------------	-------------------	--------------------

¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?

Publicidad más efectiva para sus emprendimientos, debido a que nuestros clientes buscan tener un mayor alcance por medio de publicidad innovadora.

Por otra parte los turistas tendrán una opción Premium donde podrán encontrar descuentos especiales y la posibilidad de crear sus propios recorridos, acceder a recomendaciones, etc.

¿Para qué pagan actualmente?

Para poder destacarse dentro de la variada oferta turística de la provincia, así como para promocionar su emprendimiento. Pagan por servicios tradicionales de publicidad, por ejemplo, folletos, publicidad exterior, anuncios en la radio, etc.

Respecto a los turistas, actualmente tienen que invertir más tiempo y dinero para poder hacerse de un recorrido del estilo que ofrecemos. Con esto sus viajes estarían mejor planificados y ahorrarían tiempo al momento de tener consultar paquetes, sitios de visita, hospedaje o inclusive de transporte.

¿Cómo preferirían pagar?

Los grandes actores abonarán una tasa fija por publicidad mensual, los pequeños emprendedores una tasa variable en base a la cantidad de visitas/reservas efectivas que tengan mediante la aplicación/Página web de la ruta.

Los usuarios tienen la posibilidad de abonar la membresía Premium para obtener descuentos y promociones especiales en los establecimientos, comercios, atracciones turísticas. Adicionalmente, podrán armar su propio recorrido personalizado.

¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

Los mayores ingresos provendrán de los agentes principales del sector turístico que serán quienes pongan en marcha el proyecto. La porción de ingresos restantes provendrá de comisiones de los pequeños emprendimientos y de los planes Premium contratados por los usuarios.