

Modelo de Negocio - TourApp

Socios claves

- **Plataformas de mapas y geolocalización:** Como Google Maps, para señalar sitios turísticos.
- **Empresas:** De turismo, hoteles y aerolíneas que deseen promocionar sus servicios dentro de la app.
- **Influencers y agencias de marketing digital:** Que impulsen la adopción de la aplicación.

Actividades claves

- **Desarrollo de la plataforma:** Mejora continua y soporte.
- **Marketing y gestión de la comunidad:** Adquisición de usuarios y monitoreo de calidad de la app.
- **Gestión legal:** Políticas de uso, revisando casos y bloqueando a los usuarios infractores.

Recursos claves

- **Infraestructura tecnología:** Servidores en la nube, bases de datos y mapas.
- **Equipo de desarrollo**
- **Usuarios activos**

Propuesta de valor

- **Album de viajes:** Guarda tus fotos, videos y álbumes con geolocalización.
- **Mapa colaborativo:** Permite a los viajeros marcar rutas de viajes y calificar con reseñas.
- **Plataforma:** Facilitar la compra de planes turísticos, basados en experiencias verificadas de otros viajeros.
- **Chat en tiempo real:** Para conectarse con otros viajeros o contratar guías a precios bajos.

Relaciones con los clientes

- **Servicio de atención:** Soporte vía Chatbot.
- **Comunidad activa:** Posts (fotos y videos).
- **Gamificación:** Recompensas en la aplicación (niveles, monedas e insignias).
- **Eventos y desafíos**

Canales

- **App móvil:** Principal medio para conectar viajeros, comprar productos y servicios.
- **Redes sociales:** Promoción y adquisición de usuarios por estos medios (campañas e influencers).

Segmentos de clientes

- **Viajeros:** Turistas casuales o frecuentes que buscan experiencias locales y económicas.
- **Creadores de contenido:** Desean compartir sus experiencias con una comunidad global.
- **Guías turísticos independientes y negocios locales:** Buscan ofrecer planes más accesibles y personalizados.

Estructura de costos

- **Costos de desarrollo y mantenimiento de la aplicación:** Incluyendo servidores, seguridad y almacenamiento.
- **Presupuestos:** Realizar campañas de marketing, publicidad y adquisición de usuarios en otras redes sociales y plataformas.
- **Gastos operativos:** Relacionados con soporte al cliente, integración de APIs y alianzas comerciales.

Fuente de ingresos

- **Publicidad segmentada:** Dirigido para hoteles, aerolíneas, restaurantes y otros servicios turísticos (clásicos y digitales).
- **Comisiones por venta (Marketplace):** Las empresas, guías locales y comunidad podran vender planes turísticos y otros servicios.
- **Suscripción premium:** Tendran funciones avanzadas como rutas personalizadas, almacenamiento extra y contenido exclusivo.