

IDEA DE NEGOCIO

1. Idea: Colombia Explorer es una plataforma web innovadora de turismo seguro y confiable en Colombia, que integra información oficial, rutas interactivas y experiencias personalizadas para turistas nacionales e internacionales. La propuesta va más allá de la promoción del Carnaval de Barranquilla, mostrando el país como un destino integral donde convergen cultura, gastronomía y naturaleza.

La sostenibilidad es el eje transversal de la idea:

- Ambiental: promoción de rutas ecológicas y turismo responsable en áreas protegidas.
- Social: inclusión de comunidades locales, artesanos y guías certificados como aliados.
- Cultural: preservación del patrimonio inmaterial (Carnaval, gastronomía típica, danzas).

La experiencia del cliente será inmersiva e interactiva: al usar la plataforma, podrá planear itinerarios inteligentes, descubrir rutas seguras, reservar servicios confiables y compartir reseñas con otros viajeros. Lo que sentirá será confianza, emoción y cercanía con la cultura local, recordando a Colombia como un destino diverso y auténtico.

2. Ficha Técnica

- ¿Qué tipo de necesidad satisface?

Satisface la necesidad de contar con información turística centralizada, confiable y organizada, además de un canal seguro para acceder a servicios de transporte, alojamiento y experiencias.

- ¿A quién satisface?

A turistas nacionales, extranjeros y locales curiosos que buscan vivir experiencias auténticas, seguras y memorables en Colombia.

- Valor agregado de su idea

Ofrece información actualizada, rutas temáticas personalizadas, comunidad viajera y respaldo institucional (Ministerio de Turismo y Cultura), lo que genera confianza y fomenta el turismo sostenible.

3. Rastreo: Identificar 3 productos o servicios similares a nivel nacional, regional y local.

Nacional

Nombre del Emprendimiento	Servicios que Ofrece	Página Web
Colombia travel	Guía oficial de turismo con eventos, festividades, recursos, experiencias	colombia.travel
Guianza express	Agencia nacional especializada en turismo cultural y experiencial	guianzaexpress
Aviatur	Agencia de viajes y operador turístico	Aviatur

Local

Nombre del Emprendimiento	Servicios que Ofrece	Página Web
Agenda Colombia	Agencia de viajes y operador turístico	AgendaColombia
Explorando Maravillas	Guía de lugares turísticos con enfoque experiencial	ExplorandoMaravillas
TripAdvisor	Opiniones y rankings de atracciones locales	TripAdvisor

Regional

Nombre del Emprendimiento	Servicios que Ofrece	Página Web
Get your Guide	Agencia para comprar paquetes turísticos	GetYourGuide
Visity my colombia	Plataforma web con información de sitios turístico	visitymyColombia

4. Valor agregado de la idea de negocio

- Plataforma integral que centraliza información oficial y confiable.
- Innovación tecnológica: itinerarios inteligentes, mapas interactivos y agenda en tiempo real.
- Promoción de turismo seguro, cultural y sostenible.
- Integración con prestadores locales, fortaleciendo la economía regional.
- Genera confianza al estar respaldada por entidades gubernamentales y privadas.

5. Propuesta de Valor



5. Buyer Persona Es una representación de tu cliente ideal. No es inventar a cualquiera, sino construir un perfil basado en datos reales (encuestas, entrevistas, observación del mercado) y un poco de análisis. **Pasos para hacer un buyer persona:**

1. **Investigar:** Haz encuestas o entrevistas a clientes potenciales sobre tu idea de empresa. Observa cómo se comportan en redes sociales o en tu posible mercado.

2. **Definir datos básicos:** Nombre ficticio, edad, género, nivel educativo, lugar de residencia, profesión y nivel socioeconómico.

3. **Identificar comportamientos:** Qué le gusta hacer (pasatiempos, estilo de vida). Qué medios usa (redes sociales, blogs, agencias de viaje). Cómo compra (online, presencial, recomendaciones).

4. **Necesidades y motivaciones:** Qué busca en un producto o servicio. Qué problema quiere resolver.

5. **Miedos o frustraciones:** Qué le preocupa o le impide comprar

Modelo CANVA – Colombia Explorer

1. Segmentos de clientes ¿A quién va dirigido el negocio?

- Turistas nacionales: familias, estudiantes, parejas que viajan dentro de Colombia.
- Turistas internacionales: extranjeros que buscan experiencias culturales, gastronómicas y naturales en Colombia.
- Viajeros locales curiosos: residentes de ciudades colombianas que quieren explorar su región con más información organizada.
- Prestadores de servicios turísticos: hoteles, restaurantes, guías, transportadores y artesanos que buscan visibilidad.

Segmentación geográfica:

- Nacional: ciudades principales y regiones turísticas (Caribe, Eje Cafetero, Amazonía).
- Internacional: países emisores de turismo hacia Colombia (EE. UU., México, España, Alemania, Brasil).

Segmentación demográfica:

- Edades: 20–55 años.
- Género: hombres y mujeres por igual.
- Nivel educativo: estudiantes universitarios y profesionales.
- Ingresos: medio y medio-alto, con capacidad de compra en línea.
- Ocupación: viajeros frecuentes, profesionales que disfrutan vacaciones culturales y de naturaleza.

Segmentación psicográfica:

- Estilo de vida: curiosos, digitales, interesados en experiencias auténticas.
- Valores: seguridad, sostenibilidad, autenticidad cultural.
- Intereses: gastronomía, patrimonio cultural, naturaleza, eventos, fotografía.

2. Propuesta de valor ¿Qué problema solucionas o qué necesidad satisfaces?

- Centraliza información confiable sobre turismo en Colombia.
- Ofrece rutas seguras y personalizadas (culturales, gastronómicas, ecológicas).
- Facilita reservas en línea seguras (alojamiento, transporte, tours).
- Genera confianza con respaldo institucional y prestadores certificados.
- Promueve un turismo sostenible, responsable y culturalmente enriquecedor.

3. Canales ¿Cómo llegas a tus clientes?

- Página web interactiva (principal canal).
- Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, YouTube, X).
- Colaboración con agencias de viajes digitales.
- Alianzas con hoteles, aerolíneas y operadores turísticos.
- Ferias de turismo nacionales e internacionales (ANATO, FITUR).

4. Relación con clientes → ¿Cómo vas a mantener el contacto con ellos?

- Asesoría en línea: chatbots y soporte al cliente 24/7.
- Comunidad viajera: foros, reseñas y experiencias compartidas.
- Promociones y newsletters con itinerarios, descuentos y novedades.
- Personalización: itinerarios inteligentes adaptados a gustos e intereses.
- Atención post-venta: seguimiento de la experiencia y encuestas de satisfacción.

5. Fuentes de ingreso → ¿De dónde entra el dinero?

- Comisión por reservas de hoteles, tours y transporte.
- Publicidad paga de prestadores turísticos (hoteles, restaurantes, agencias).
- Membresías premium con itinerarios exclusivos y beneficios.
- Marketplace de experiencias personalizadas.
- Convenios y patrocinios con entidades públicas y privadas.

6. Cómo tu negocio lo ayuda

La plataforma Colombia Explorer conecta directamente la necesidad del viajero (seguridad, confianza, información centralizada y experiencias auténticas) con una solución práctica:

- Garantiza tranquilidad y confianza con información oficial.
- Facilita planificación eficiente con mapas y agendas en tiempo real.
- Permite ahorro de tiempo y dinero al centralizar reservas en un solo lugar.
- Brinda experiencias únicas y sostenibles, vinculando a comunidades locales.

Recursos Clave ¿Qué necesitas para que tu negocio funcione?

- Personal:
 - Desarrolladores web y móviles.
 - Diseñadores UX/UI.
 - Gestores de alianzas turísticas.
 - Especialistas en marketing digital.
 - Soporte al cliente 24/7 (chat en línea).
- Infraestructura / instalaciones:
 - Oficinas administrativas (inicialmente en Barranquilla).
 - Servidores y servicios en la nube (AWS, Google Cloud, Azure).
 - Plataformas de pago seguras (Nequi, Daviplata, PayU, Visa/Mastercard).
- Tecnología:
 - Mapas interactivos (Google Maps, Mapbox).
 - Inteligencia artificial para itinerarios inteligentes.
 - Sistemas de reservas y pasarelas de pago.
- Alianzas estratégicas:
 - Hoteles, restaurantes, guías certificados, aerolíneas y transportadores.
 - Entidades gubernamentales (MinCIT, Fontur, ProColombia).
 -

Actividades Clave ¿Qué cosas principales hace tu empresa?

1. Desarrollo y mantenimiento de la plataforma web.
2. Actualización de la información turística (eventos, rutas, hospedajes).
3. Intermediación en reservas de servicios turísticos.
4. Generación de contenido cultural, gastronómico y ecológico.
5. Marketing digital y posicionamiento internacional.
6. Atención al cliente y gestión de comunidad viajera.
7. Establecimiento de convenios con prestadores de servicios y entes oficiales.

Socios Clave ¿Con quién te vas a aliar para lograrlo?

- **Gobierno:**
 - MinCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo).
 - Ministerio de Cultura.
 - ProColombia.
 - Fontur.
 - Policía de Turismo.
- **Sector privado:**
 - Hoteles y cadenas de hospedaje (Hilton, Decameron, Marriott, hoteles boutique).
 - Restaurantes locales y cadenas gastronómicas.
 - Aerolíneas (Avianca, LATAM, Satena, Viva Air).
 - Plataformas de pago (Nequi, Daviplata, PayU, Visa, Mastercard).
 - Startups tecnológicas (Uber, Cabify, Rappi).
- **Academia:**
 - Universidades con programas de turismo e ingeniería.
 - Centros de investigación en turismo sostenible.
- **Organismos internacionales y ONGs:**
 - Banco Interamericano de Desarrollo, CAF, Banco Mundial.
 - WWF, Conservación Internacional, Parques Nacionales.

Estructura de Costos → ¿Cuáles son los gastos principales?

- Publicidad y marketing digital (campañas en redes sociales, SEO, pauta internacional).
- Personal (desarrolladores, diseñadores, gestores de contenido, marketing, soporte).
- Tecnología (servidores en la nube, licencias de software, mantenimiento web).
- Infraestructura física (oficinas administrativas, equipos de cómputo, internet).
- Alianzas y convenios (contratos con prestadores turísticos, certificaciones de seguridad).
- Mantenimiento (actualización continua de la plataforma, soporte técnico).
- Capacitación y formación (programas de turismo sostenible y digitalización).