

Desarrollo de competencias gerenciales y
emprendedoras

Plan de Negocio

Gonzalo Padilla



Resumen Ejecutivo

TravelMatch es una aplicación móvil premium diseñada para viajeros entusiastas y flexibles que buscan optimizar sus experiencias de viaje a través de oportunidades personalizadas y de alto valor.

A diferencia de las plataformas de reserva tradicionales, nuestro sistema utiliza algoritmos avanzados para perfilar las preferencias detalladas del usuario (duración, destino, estilo, lujo, actividades) y realiza un seguimiento constante de la web en busca de ofertas ultra competitivas que coincidan perfectamente con dicho perfil. El valor principal radica en la inmediatez y precisión de las notificaciones de ofertas que permiten al usuario acceder a viajes de ensueño a precios excepcionales, siempre que puedan actuar con rapidez.

El modelo de negocio es híbrido, basado principalmente en suscripciones premium para acceder a la funcionalidad completa de las notificaciones, complementado con ingresos por comisiones de afiliación con proveedores de viajes de lujo y la venta de datos de tendencias de viaje anonimizados a terceros del sector. Nuestro mercado objetivo son profesionales con flexibilidad y alto interés en viajes, que valoran la curación y la exclusividad.

Descripción de la Empresa

Nombre de la Empresa: TravelMatch

Historia: Fundada en 2025 por un grupo de estudiantes de Ciencias de la Computación de la Universidad Nacional de Cuyo, entusiastas de la tecnología y los viajes, TravelMatch surge de la necesidad de ir más allá de los metabuscadores genéricos. Detectamos una brecha en el mercado para un servicio que no solo encontrara precios bajos, sino que también curara activamente itinerarios complejos y ofertas exclusivas basadas en el estilo de vida y las aspiraciones de viaje del usuario avanzado.

Misión: Conectar a los viajeros apasionados con oportunidades de viaje extraordinarias y altamente personalizadas, utilizando la tecnología para transformar la búsqueda de viajes de una tarea tediosa a un descubrimiento constante.

Valores:

- **Curación y Exclusividad:** Priorizar la calidad, la relevancia y el valor único de las oportunidades sobre la cantidad.
- **Atención a los detalles:** Compromiso con la exactitud y la personalización extrema de las recomendaciones.
- **Flexibilidad:** Entender y atender la capacidad de respuesta rápida de nuestro nicho de usuarios.
- **Transparencia:** Ofrecer información clara sobre las ofertas y las fuentes de las mismas.

Objetivos:

1. Establecer TravelMatch como el servicio líder de curación de viajes por suscripción en el segmento de viajeros entusiastas en [Región/País Inicial, ej., Latinoamérica].
2. Alcanzar una base de 10.000 suscriptores premium activos en los primeros tres años de operación.
3. Desarrollar acuerdos de afiliación estratégicos con al menos 20 aerolíneas premium y cadenas hoteleras de lujo para 2028.

Explicación de los Productos y Servicios

TravelMatch es una aplicación móvil y página web que se centra en la proactividad y la hiperpersonalización. Nuestro servicio principal es un motor de notificaciones que funciona de la siguiente manera:

1. Perfil de Viajero Detallado: El usuario configura su perfil especificando preferencias que van más allá del destino y la fecha, incluyendo:

- **Estilo de Viaje:** Lujo esperado, aventura, relajación, cultural, etc.
- **Destinos:** Preferencias geográficas (ej., Asia del Sureste, Escandinavia), o tipos de entorno (urbano, natural, playa).
- **Duración y Frecuencia:** Viajes de fin de semana vs. estancias largas (más de 15 días).
- **Actividades:** Buceo, senderismo, gastronomía, eventos deportivos, etc.
- **Flexibilidad:** El rango de fechas y la antelación mínima con la que el usuario puede viajar.

2. Motor de Oportunidades: El sistema escanea y analiza continuamente bases de datos de vuelos y alojamientos a nivel global, detectando errores de tarifa, ofertas relámpago, y paquetes curados que cumplen con la complejidad y el nivel de detalle de las preferencias del usuario.

3. Notificaciones: Cuando una oportunidad perfecta aparece (una tarifa 70% por debajo del precio habitual o un paquete de lujo exclusivo), el usuario recibe una notificación *push* inmediata. Esta alerta incluye un resumen del viaje, el ahorro estimado y un enlace directo a la plataforma de reserva del proveedor.

Ventajas Competitivas: La principal diferencia con los competidores es que TravelMatch no es un simple metabuscador donde el usuario *busca*. Es un curador proactivo que *encuentra y notifica* las oportunidades que se ajustan al estilo de vida de un viajero específico. Esto elimina la fatiga de la búsqueda y recompensa la flexibilidad, siendo una solución ideal para el nicho de viajeros entusiastas y organizados que pueden reaccionar rápidamente a una oferta.

Análisis del Mercado

El mercado de viajes global es vasto, pero nuestro enfoque se centra en el segmento de Viajeros Flexibles de Alto Valor (Travel Enthusiasts).

Tamaño del Mercado y Tendencias: El mercado de viajes en línea sigue creciendo, impulsado por la digitalización. Una tendencia clave es el aumento de la demanda de personalización y curación. Los consumidores están dispuestos a pagar por servicios que ahorren tiempo y proporcionen información filtrada y relevante. Nuestro mercado objetivo se alinea con la creciente tendencia de "Travel Hacking" y "Luxury for Less" (Lujo por Menos), donde la prioridad no es solo el bajo costo, sino el valor excepcional para el precio.

Mercado Objetivo:

- Profesionales jóvenes a adultos (25 a 55 años) con ingresos medios-altos. Tienen la capacidad financiera para viajar, pero priorizan la optimización del costo-beneficio.
- Entusiastas de los viajes, que consumen contenido de blogs y foros de viajes, y que valoran la flexibilidad temporal (tienen trabajos que permiten trabajo remoto o periodos de vacaciones flexibles) y la capacidad de reacción rápida. No son viajeros casuales; ven el viaje como una parte importante de su identidad.

Competencia:

- Competencia Directa (Parcial): Plataformas de alertas de vuelos baratos como Scott's Cheap Flights (internacional) o plataformas de deals. Sin embargo, estas ofrecen un servicio masivo y genérico, sin la personalización de preferencias (lujo, actividades, estilo) que ofrece TravelMatch.
- Competencia Indirecta: Metabuscadorees tradicionales (Skyscanner, Kayak, Google Flights) y OTA (Booking, Expedia). Estos requieren que el usuario inicie la búsqueda y no ofrecen un servicio proactivo de notificación basado en un perfil complejo.

TravelMatch se posiciona en el nicho de la *Curación Proactiva*, diferenciándose por la calidad del *match* algorítmico y la exclusividad de las ofertas para un segmento de usuarios dispuesto a pagar por la información de alto valor.

Plan de Marketing

El plan de marketing de TravelMatch se enfoca en establecer la marca como el curador de oportunidades de viaje indispensable para el segmento de viajeros entusiastas y flexibles. La estrategia se base principalmente en publicidad enfocada en sectores de entusiastas de los viajes (influencers, conocedores, blogs especializados), en lugar del marketing masivo.

El principal público al que queremos apuntar con nuestra estrategia de marketing son viajeros flexibles con alta disponibilidad (ej., freelancers, trabajadores remotos, profesionales con vacaciones generosas o jubilados activos).

Otra estrategia será el uso del Marketing de Contenidos Educativo y Viral, creando guías detalladas sobre cómo maximizar la flexibilidad de viaje y cómo aprovechar errores de tarifa. La estrategia incluye la publicación constante de Casos de Éxito de ofertas encontradas (ej., "Viaje de Lujo a Malasia por un 75% Menos"), destacando el ahorro y la exclusividad. Esta estrategia busca la compatibilidad orgánica en redes sociales y foros especializados, dado que los viajeros entusiastas son una comunidad muy conectada.

Se buscarán realizar sponsorships de *influencers* de viajes y blogs especializados en "lujo asequible" o "viajes extremos" para ofrecer códigos de prueba exclusivos para la suscripción premium. Adicionalmente, se establecerán acuerdos de afiliación con aerolíneas y cadenas hoteleras premium, lo que permite a TravelMatch obtener una comisión por cada reserva realizada, incentivando al sistema a priorizar ofertas de alto valor para el usuario.

Organización de la Gestión

La estructura organizativa de TravelMatch se concibe como un equipo multidisciplinario de compañeros de facultad, priorizando la agilidad y el aprendizaje continuo. El proyecto se divide funcionalmente en dos áreas esenciales: la Tecnología Algorítmica y la Estrategia Comercial y de Contenidos.

Roles Fundamentales en el Equipo de Alumnos:

El equipo se compone de roles interdependientes, donde los miembros asumirán responsabilidades funcionales que se alinean con sus áreas de estudio y experiencia:

- Líder de Producto y Alianzas: Se responsabiliza de la visión estratégica, la definición de las características de la aplicación, el modelo de ingresos y la gestión de las futuras alianzas comerciales con aerolíneas u hoteles. Su principal desafío es asegurar que el producto resuelva una necesidad de mercado real.
- Líder de Desarrollo: Es el responsable técnico del proyecto. Sus tareas incluyen el desarrollo y mantenimiento del motor algorítmico (el *Engine*), la infraestructura de datos (manejo de *scraping* de información de viajes a gran escala) y el desarrollo de la aplicación móvil.
- Especialista en turismo: Responsable de conocer las particularidades de la industria del turismo, y conseguir contactos y conexiones en ellas, para la organización de alianzas y acuerdos.
- Diseñador UI/UX para proveer una interfaz agradable e intuitiva de usar.
- Especialista en Marketing Digital: Lidera el Plan de Marketing. Esto incluye la generación de contenido educativo (blogs sobre flexibilidad de viaje), la gestión de redes sociales para crear una comunidad de viajeros entusiastas y la ejecución de campañas de publicidad digital para atraer a los usuarios de nicho.
- Analista de Datos: Esta figura se enfoca en el control de calidad del producto principal. Su labor es validar y calibrar manualmente el motor algorítmico en la fase

inicial, garantizando que las notificaciones enviadas sean efectivamente ofertas de alto valor y que la personalización funcione con precisión.

Plan Financiero y Proyecciones

El plan financiero proyecta un modelo de ingresos que busca la rentabilidad a mediano plazo (alrededor del tercer año), basándose en la estabilidad de las suscripciones premium.

Modelo de Ingresos:

1. **Suscripciones Premium:** Los usuarios pagan una tarifa mensual o anual para recibir notificaciones hiperpersonalizadas y acceso a ofertas exclusivas. Se espera que esta fuente represente la mayor parte de los ingresos totales.
2. **Comisiones por Afiliación:** TravelMatch gana una comisión por cada reserva de vuelo o alojamiento realizada a través de los enlaces provistos en las notificaciones. Estos acuerdos se negociarán con aerolíneas y hoteles de lujo.
3. **Venta de Inteligencia de Mercado:** Venta de datos agregados y anonimizados sobre tendencias de viaje (ej., qué tipo de viajes buscan los profesionales con flexibilidad, picos de interés en destinos exóticos) a aerolíneas, cadenas hoteleras y consultoras.

Costos de Puesta en Marcha y Operación (Estimaciones Anuales para la Fase Inicial):

Categoría de Costo	Estimación Anual (USD)	Justificación
Tecnología e Infraestructura	~ 5.000	Costos de servidores en la nube (AWS/Google Cloud) para el procesamiento de datos a gran escala y el motor algorítmico. Incluye licencias de API de datos de vuelo/hotel.
Salarios (10 empleados)	~ 160.000	Salarios y gastos en contratistas
Marketing	~ 20.000	Campañas de marketing en redes sociales, colaboraciones con <i>influencers</i> y SEO/Marketing de Contenidos.
Legales y Administrativos	~5.000	Constitución de la empresa, contratos de afiliados y términos de servicio/políticas de privacidad de datos.
Total Estimado de Gastos de Puesta en Marcha	190.000	Provisión inicial para un año de operación con equipo mínimo.

Proyección de Ingresos y Crecimiento (Modelo de Suscripción):

Asumiendo una tarifa de suscripción promedio de \$10 USD al mes:

Indicador	Año 1 (Lanzamiento y Prueba)	Año 2 (Crecimiento)	Año 3 (Estabilización y Rentabilidad)
Suscriptores Premium Activos	500	1.500	5.000
Ingreso Anual por Suscripciones	60.000 USD	180.000 USD	600.000 USD
Ingreso por Afiliaciones y datos	10.000 USD	20.000 USD	50.000 USD
Total de Ingresos Proyectados	70.000 USD	200.000 USD	650.000 USD
Ganancia Estimada	Inversión inicial - 20.000 USD	Equilibrio	Rentable > 400.000 USD

Prototipos

