



Problema: ¿A qué desafío se refiere?

DESAFÍO 1 - MÁS EMPLEO

Triptian es un emprendimiento que abarca, en sí mismo, conceptos de los tres desafíos propuestos. Sin embargo, se decidió encararlo como MÁS EMPLEO, ya que consideramos que la alternativa de mercado laboral que se genera a partir de la economía colaborativa es lo que más diferencia y remarca el potencial del emprendimiento.

La realidad demuestra que el mundo tiende cada día más hacia los servicios "peer to peer" y la economía colaborativa en general. Asimismo aumenta la necesidad de libertad económica y manejo de tiempos. Dentro del sector turístico en particular, hay una tendencia creciente hacia la necesidad de los turistas de vivir lo autóctono de los destinos, fuera del formato tradicional y conocido, enriqueciéndose de los intercambios culturales.

Se identificó, a su vez, que son muchas las personas que disfrutan de recibir invitados, y mostrarles sus ciudades, sus costumbres, compartir sus saberes. Estas personas se sienten enriquecidas por poder recibir el feedback personal y cultural de aquellos que los visitan, practicar idiomas, ampliar sus espectros culturales y, si bien existen alternativas para este tipo de encuentros, no enmarcan específicamente a la actividad como algo más allá de lo social.

¿Quién?

Tripter (cliente)

- Mayor de 18 años
- Busca ingreso de dinero
- Conoce y le gusta su ciudad, costumbres, tradiciones y/o su trabajo, etc.
- Usa internet, se siente cómodo comentando, preguntando, pagando, valorizando online.
- Puede o no ser guía de turismo
- Le gusta sociabilizar
- Le interesa el intercambio cultural
- Ve en Triptian una fuente de ingresos exclusiva o complementaria
- Es una persona motivada
- Tiene que saber o estar dispuesto a aprender a manejar tiempos, agenda y poner precios

Visitante

- Mayor de 18 años
- Le gusta conocer el lugar a donde viaja
- Usa internet, se siente cómodo comentando, preguntando, pagando, valorizando online
- Familiarizado con los beneficios de transacciones online
- Dispuestos a pagar por este servicio
- Busca algo diferente/ alternativo/ nuevo
- Se identifica con las tendencias que se alejan de lo común o predominante
- Necesita y/o busca servicios personalizados (tiempo, discapacidad, idioma, actividad, etc.)
- Le gusta el intercambio cultural, conocer personas de otros lugares, comidas y costumbres típicas, etc.
- Experiencias fuera del circuito comercial o de los típicos paquetes turísticos

¿Qué?

Para los tripters, es una oportunidad:

- De tener un ingreso sin arriesgar en una inversión inicial
- De idear y vender una experiencia única o diferente
- De conocer gente de otros países/ culturas/ practicar idiomas
- De fijar el precio a cobrar

Además, hay un valor agregado, tanto para tripters como para visitantes:

- Triptian se presenta como una comunidad, se trabaja fuertemente en la generación de confianza entre los miembros
- Comunicación a través de la plataforma, previo al viaje
- Claridad sobre el proceso de pago
- Sensación de cuidado al cliente a través de automatizaciones de la plataforma
- Posibilidad de organizar experiencias personalizadas o a demanda
- No es un tour, es una experiencia única (se sale del típico paquete turístico, tener un intercambio cultural, conocer personas, comidas, servicios personalizados, etc.)
- Se verán públicamente las referencias, información, precios y alternativas

¿Cómo?

1ra etapa:

- Diseño corporativo
- Diseño de la plataforma
- Creación de perfiles en RRSS
- Contenido de capacitación de Tripters (Primera instancia: Centro de Recursos) *[Completado]*

2da etapa:

- Desarrollo de la plataforma *[En desarrollo]*
- Crear contenido de captación
- Crear contenido de fidelización
- Crear contenido de pertenencia a la comunidad
- Atención al cliente *[En desarrollo constante]*

3ra etapa:

- Puntualizar y reforzar la captación de tripters
- Profundizar la capacitación de Tripters (automática o personalizada)
- Generar vínculos sólidos con el capital humano *[A realizar una vez que esté live la plataforma]*

4ta etapa:

- Publicitar las experiencias para generar ventas
- Automatizar la personalización del servicio al cliente
- Revisar el flujo de uso para garantizar la eficiencia en el desempeño

5ta etapa:

- Iniciar expansión de ciudades.

¿Cuánto?

Costos de puesta en marcha

- Programación de la plataforma: \$60.000 por única vez
- Programación de la plataforma - Expansiones y ajustes a futuro: Variable con un presupuesto referencial de \$300 la hora en la agencia contratada.
- Dominio y hosting: \$2.500 anuales
- Asesoramiento legal: Por ahora contamos con asesoramiento ad honorem, proyectamos en un futuro tener un referente del tema a quien habrá que abonar honorarios.
- Asesoramiento contable: Por ahora contamos con asesoramiento ad honorem, proyectamos en un futuro tener un referente del tema a quien habrá que abonar honorarios.
- Impuestos y tasas de registro
- Apertura y mantenimiento de cuenta bancaria.
- Registro de marca: \$2500

Costos posteriores

- Publicidad: Estimamos una inversión aproximada de entre \$1.000 y \$5.000 mensuales
- Traductores: Se estima que realizaremos una inversión en traducción, abarcando poco a poco los diferentes idiomas.
- Diseño y Marketing: Actualmente todo el diseño y marketing lo está desarrollando el equipo emprendedor, a medida que el proyecto progrese, se contratarán profesionales de las áreas para que trabajen específicamente en ellas.
- Atención al cliente: Actualmente la atención al cliente la está haciendo el equipo emprendedor, a medida que el proyecto progrese, se contratarán personas específicas para esta tarea.

Fuentes de ingreso

- Cobro de comisión, un porcentaje del valor final de la experiencia
- Posición destacada en búsqueda
- Features en la home page
- Experiencias promocionadas (que aparezca recomendado a personas que cumplan ciertas características)
- Valorización de Triptian.com