



### Área de oportunidad

Proyectos como el tren maya y el corredor interoceánico aperturarán una entrada muy importante para el comercio y el crecimiento económico del estado de Oaxaca, lo cual atraerá una masiva cantidad de viajeros que busquen experiencias únicas y de calidad.

### Objetivo

Crear una aplicación que implemente un modelo híbrido entre tecnología y servicios turísticos, en la que mediante el uso de la gamificación incentivemos al turista a visitar negocios locales y vivir cada una de las tradiciones que nuestro estado ofrece.

### Socios clave

- Restaurantes
- Agencias de viajes
- Prestadores de servicios
- Gobierno
- Comisariados comunales

### Recursos Clave

- Humanos: Programadores, equipo de ventas
- Equipo: Computadoras
- Infraestructura: Oficinas con servicio de internet
- Capital: Aportaciones de los socios y capital semilla

### Actividades Clave

- Invitar y seleccionar a los negocios y prestadores de servicios turísticos
- Desarrollar los desafíos interactivos (misiones y logros).
- Desarrollar las Herramientas analíticas y estadísticas para medir el impacto de los negocios
- Evaluar los resultados y generar plan de mejora

### Propuesta de valor

#### Usuarios

- Ranking Turístico
- Desafíos interactivos
- Conexiones con la comunidad local
- Intercambio cultural autentico

#### Clientes

- Fortalecimiento de su reputación
- Flujo constante de potenciales clientes
- Incremento de ventas

Continuación en la página 5

### Relación con los usuarios

- Personalización del perfil
- Calificaciones de la experiencia
- Recompensas

### Relación con los clientes

- Sistema de suscripción mensual, contando con diferentes paquetes que se adaptan a las necesidades de los clientes
- Feedback de los resultados

Continuación en la página 4

### Segmento de clientes

- Negocios y prestadores de servicios turísticos locales y emergentes, quienes buscan incrementar su visibilidad y captar la atención de nuevos clientes (Clientes).
- Personas amantes de los viajes y la cultura, que buscan experiencias auténticas. (Usuarios)

### Estructura de costos

Nuestros principales costos son el pago a los proveedores y el pago del dominio. En la operación diaria se dividen en costos fijos y variables. Entre los costos fijos tenemos la renta de nuestras instalaciones y el mantenimiento de la aplicación. Por otro lado, los costos variables abarcan los viáticos destinados a la promoción, así como los gastos asociados a la publicidad.

### Canales

- El canal de los usuario es por medio de la Playstore y la AppStore en la cual se podrá descargar la aplicación.
- El canal de los clientes es por medio de Turex.com la cual se hará llegar por medio de campañas de publicidad y contacto directo al inicio de operaciones.

### Fuentes de ingresos

Nuestros ingresos provienen del pago de la suscripción de parte de los clientes los cuales pueden optar por paquetes que contienen diferentes beneficios, contaremos con promociones al iniciar nuestras operaciones y diversas formas de pago.