



ECOCREA

VIAJA HACIA LA SOSTENIBILIDAD

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

2020/2021

RESUMEN EJECUTIVO

TUTORA:

Henar Camaño

ALUMNOS:

Carlos Olmos

Antoni Catalá

Pablo Coca

Alberto Jiménez

Javier Guijarro

ECOCREA desde su inicio

ECOCREA es una empresa que da visibilidad a los **alojamientos turísticos sostenibles** mediante el **posicionamiento** web y a través de la participación de forma activa en la mejora y el desarrollo de los establecimientos a través de servicios de **consultoría** individualizada.

Esta empresa surge con el claro propósito de fomentar la **sostenibilidad** en el sector turístico y de ayudar a sus clientes durante el proceso de recuperación tras la era COVID, fomentando y promoviendo la implementación de medidas sostenibles en los distintos establecimientos y creando una mayor **atracción de clientes**.

La situación actual se muestra positiva en cuanto a la recuperación del sector en un futuro cercano, que recuperará su volumen normal y que supone un 12,4% del PIB nacional, es decir, 154.847 millones de euros. Esta recuperación se introducirá las dos principales tendencias del sector, demandadas por los clientes a nivel mundial: la **tecnología** y la **sostenibilidad**. Estas áreas se han convertido en el camino a seguir para este sector, por lo que han de ser fomentadas y apoyadas.

Para cubrir las necesidades del mercado, ECOCREA plantea la introducción de una herramienta web que permita dar **visibilidad** a los **establecimientos turísticos** que están introduciendo estas mejoras, siendo un fiel compañero de

viaje, ayudándoles y guiándoles para poder implementar estas mejoras. Esta solución también es atractiva para los **viajeros**, que consiguen un fácil acceso a la información necesaria para elegir sus destinos y pudiendo escoger los más sostenibles.

Modelo de negocio ECOCREA

ECOCREA es un servicio de **consultoría digital** y **plataforma de visibilidad** para el **sector turístico**. Se trata de un proyecto innovador que aporta aire fresco al sector del turismo y la consultoría tradicional.

La propuesta de valor de ECOCREA se basa en 3 pilares o beneficios principales que lo diferencian del resto de empresas y competidores en el sector:

- **Digitalización e innovación:** servicio de consultoría 100% digital, auditoría, página web, comunicación y asesoramiento completamente a medida para sus necesidades.
- **Visibilidad:** página web propia y servicio de visibilidad para transmitir sus mejoras, para que sean conocidas y valoradas por sus clientes.
- **Resultados:** La sostenibilidad es muy rentable. ECOCREA permite a los alojamientos generar un aumento de clientes, que se traslada en un aumento de su beneficio económico.



¿Cómo funciona ECOCREA?

A través de ECOCREA, acompañamos al cliente durante 5 fases claramente definidas entre dos esferas: la visión de ECOCREA, basada en sus cuatro áreas de trabajo (consumo y sociedad, residuos, energía, y agua), y el propósito del cliente (la rentabilidad económica)



En una primera fase se realiza la **captación** de clientes usando estrategias de marketing y el **Diagnostico Inicial**, un simple cuestionario online que te ofrece resultados analíticos ECOCREA al instante.

Consecuentemente, el cliente procede a una **auditoría digital personalizada** para realizar un estudio completo del establecimiento en cuestión. Al finalizar el estudio, el cliente recibe una puntuación y el **distintivo ECOCREA**. La información se hace pública en nuestra plataforma online de **posicionamiento** y marketing para los establecimientos.

Los clientes son apoyados en todas las fases del proyecto mediante un equipo técnico y en caso de querer **mejorar en aspectos ambientales y sociales** del establecimiento, ofrecemos un servicio de consultoría especializado en las áreas de trabajo.

En el pilar central están los **turistas**, a través de ellos generamos ganancias a nuestros clientes, una demanda del distintivo ECOCREA y del turismo sostenible en el mercado, y ahorros en las inversiones implementadas en los alojamientos.

El marketing de ECOCREA

En ECOCREA buscamos ayudar a ser más sostenibles y visibles a todo tipo de alojamientos turísticos de tamaño moderado. Aun sin cerrar las puertas a nadie, centramos nuestra propuesta de valor en **clientes** de carácter **mediano**, pues es en ellos donde se concentra la mayor parte del gasto.

Ayudamos así a las PYMES del sector turístico a cerrar la brecha respecto a las grandes cadenas hoteleras en el seguimiento de las nuevas tendencias de **digitalización** y **sostenibilidad**.

ECOCREA consigue desmarcarse de competidores como las plataformas web de reservas de hoteles y las consultoras tradicionales, integrando la comunicación con el aporte de servicios profesionales.

La digitalización completa de nuestros servicios es ideal para escalar nuestro modelo de negocio a la par que asumimos una política de precios competitiva. Aprovechando al máximo las oportunidades del **marketing digital** y el uso segmentado de las **redes sociales** en función de los diferentes objetivos, ECOCREA busca crecer y adquirir una elevada cartera de clientes en pocos años.



ECOCREA

La **comunicación** y la **imagen de marca** son elementos clave de nuestra empresa. La web de ECOCREA muestra a nuestros clientes hoteleros la seriedad y profesionalidad de una consultora, a la vez que enseña nuestro lado más fresco y atractivo mediante el despliegue de información a los turistas de forma clara y dinámica. La palmera ECOCREA aúna estas dos facetas, mostrando al turista el compromiso de nuestros clientes con la sostenibilidad, de igual manera que permite a los hoteles conocerse a sí mismos y darles herramientas para mejorar.

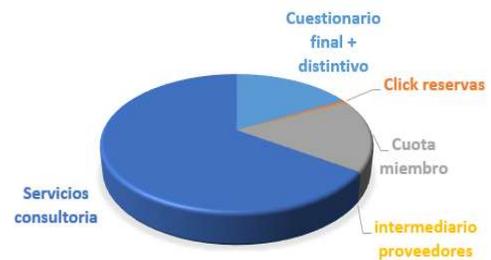
Nuestras cifras

Los **objetivos de clientes** y su proyección son clave para la actividad ECOCREA, aquí vemos la tabla resumida de los objetivos de clientes para 5 años de actividad ECOCREA:

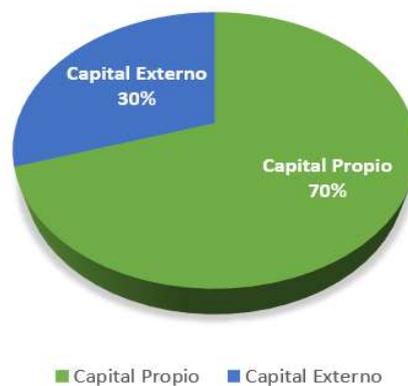
Crecimiento clientes anual		
Años	Anual	Acumulado
Año 1	40	-
Año 2	60	100
Año 3	84	184
Año 4	116	300
Año 5	160	460

Los distintos **ingresos** de ECOCREA tienen representatividad en las ventas. Los servicios de consultoría acapararían un 68% de las ventas siendo actividad fundamental pero no única. También son representativas las actividades de cuestionario final más distintivo y la cuota miembro.

PRODUCTOS % SOBRE VENTAS AÑO 1



Financiación inicial ECOCREA



En la financiación de ECOCREA comenzamos como base de 10.000€.

Las claves de nuestra **cuenta de resultados** de los dos primeros ejercicios son:

- El margen bruto de ventas, muy alto, 95%.
- Dos primeros años sin gastos de personal, partidas de dividendos al final de cada ejercicio.
- El crecimiento de la empresa en 2 años más el saneamiento de la deuda financiera nos hace atractivos a posibles inversores.

Indicadores económicos después de dos años de actividad en ECOCREA:

Indicadores económicos	
ROE	46,10%
ROI	50,10%
Tesorería	4,7
Endeudamiento	18,40%
Coefficiente de Seguridad	1,61
Pay-Back	1,57 años

En este sentido podemos apreciar como los indicadores son positivos debido a los objetivos marcados y viabilidad del proyecto explicados en el documento redactado.

El futuro de ECOCREA

En ECOCREA somos presente, pero miramos hacia el futuro:

- A corto plazo, **atraer** alojamientos, partners y turistas que permitan crear una red que sirva de inicio y sienta las bases de nuestro proyecto y conseguir rentabilidad corto plazo para garantizar la continuidad del proyecto.
- A medio plazo, ampliar esta red y crear un proyecto cada vez más grande, llegando a ser **referentes** a nivel nacional. Esto permitirá a ECOCREA conseguir nuevos partners y mejorar la calidad de nuestro servicio.
- A largo plazo, mantener nuestra actividad en el tiempo, ofreciendo un servicio cada vez mejor, innovador y más completo, que pueda ser replicable y aplicable a **otros sectores**. De esta manera, trasladar el cambio hacia la sostenibilidad a otras actividades económicas.

El equipo ECOCREA



Alberto
Jiménez
Fernández
CEO



Carlos
Olmos
Gil
CFO



Antoni
Catalá
Fraile
COO



Javier
Guijarro
García
CMO



Pablo
Coca
Torres
CDO