



RUTRIP

Discover the undiscovered

Alumnos:

Sara Moro Rocés
Aida Prellaño Tezanos
Carlos Úbeda Cuadrado
Daniel Vicente Martínez

Tutor:

Jimmy Pons

Descripción de la Plataforma

¿Qué es Rutrip? RuTrip es una plataforma que conecta a viajeros con ganas de descubrir destinos con el mundo rural de Aragón y Cataluña. Nuestra misión es desvelar lugares atractivos de la España vaciada a los viajeros que buscan un destino no masificado. Ofrece una experiencia completa para los usuarios: inspiración acorde a sus preferencias sobre gastronomía, alojamientos y actividades, un planificador y la posibilidad de crear una cuenta para guardar sus viajes favoritos y pasar a formar parte de la comunidad RuTrip.

Por otro lado, la empresa ofrece servicios de apoyo y promoción a los municipios que quieran atraer viajeros a través de internet o a aquellos que quieran mejorar su presencia. Se benefician de la creación de contenido digital y un paquete de promoción en la plataforma, personalizado para cada cliente.

Funcionamiento de la Plataforma

¿Cómo funciona Rutrip?

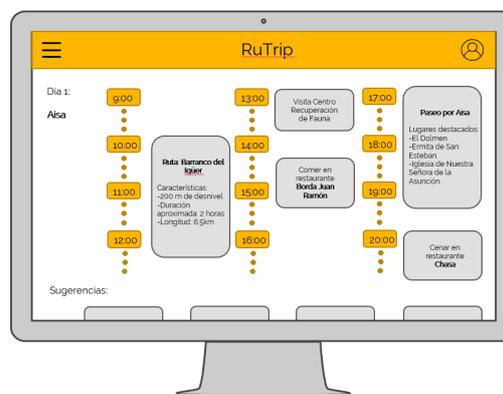
La plataforma está optimizada para que sea precisa, intuitiva y cómoda. Conecta viajeros y destinos usando 3 funciones básicas; descubre, planea e inspírate.



En la pestaña **Descubre**, el usuario que está buscando un nuevo destino rural,

realiza nuestro test de 10-15 preguntas, mostrando lo que desea que tenga su viaje (presupuesto, distancia máx., fechas, preferencias). Al final, aparecen 5 recomendaciones de destinos con fotos y un breve texto destacado. El viajero debe elegir una opción y la plataforma generará de forma automática un itinerario en base a las respuestas del test. Este itinerario es muy flexible y permite numerosas modificaciones para una experiencia aún más completa.

La pestaña **Planea** permite al usuario que ya tenga un destino y desee sugerencias para este viaje utilizar esta herramienta, en la que el usuario introduce el lugar a descubrir y organiza su próxima experiencia desde nuestro sitio web.



Finalmente, se pueden inspirar para futuros viajes en la pestaña **Inspírate**. Aquí se encuentra todo el contenido creado por nuestra empresa, desde el usado para campañas de marketing hasta la información de los municipios. Esta información se secciona según los datos que el usuario ha ido aportando a la plataforma en sus diferentes viajes, optimizando su efectividad y la satisfacción del cliente.

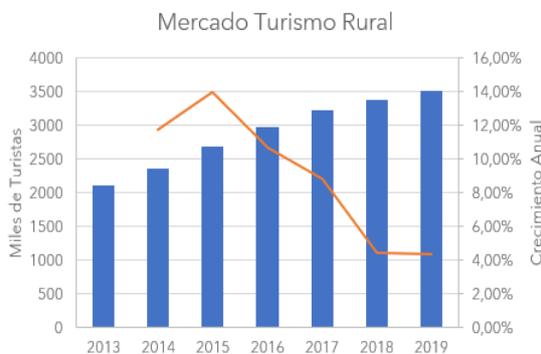
Características innovadoras

¿Qué ofrecemos que el mercado no ofrece? Nuestro servicio de ayuda a la promoción de los ayuntamientos a gran escala no tiene competencia directa en el mercado. Existen algunas Asociaciones o pequeñas cooperativas que colaboran con ayuntamientos de la zona para mejorar sus servicios, pero el contenido no es muy visible al estar muy localizadas e incluir pocos destinos.

Además, somos la única plataforma que dispone de una herramienta completa para descubrir destinos de una forma sencilla, completa y precisa.

Ventaja competitiva

¿Qué nos aventaja a nuestros competidores?



Grandes empresas de viajes como Booking o TripAdvisor cuentan con una sección rural. Sin embargo, al ser un mundo menos accesible desde el punto de vista digital, prefieren focalizar sus esfuerzos en las ciudades, dejando abierto un nicho de mercado del cual RuTrip se puede beneficiar.

Por parte de los destinos, la falta de una centralización, hace que estos consideren una plataforma que tenga

más visibilidad y pueda atraer turismo. Esto posiciona a RuTrip como una alternativa real y atractiva para ellos.

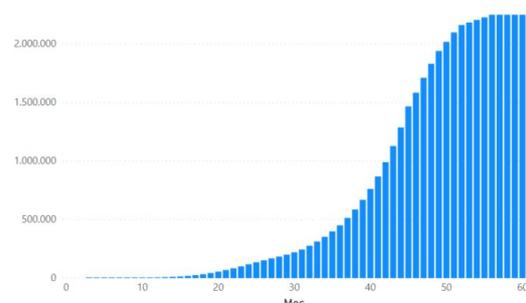
Fases de la Expansión

¿Cómo vamos a hacerlo? Comienza dando servicio en Aragón y Cataluña, dos CC.AA. contiguas que concentran gran parte del turismo rural en España.

Al comienzo del **tercer año**, nos expandimos para abarcar todo el país, incorporando, con datos obtenidos de los usuarios, un algoritmo que use Machine Learning para aumentar la precisión de las recomendaciones.

Nuestra intención es que, en el **quinto año**, Rutrip empiece una fase de expansión global, con un ambicioso plan de transformación hacia una plataforma de reservas a nivel global.

Evolución del número de usuarios en RuTrip



Mercado

¿Cómo son las previsiones del sector?

España es un referente mundial en turismo. Nuestro país se sitúa en segunda posición en el ranking de países más visitados del mundo y, aunque el grueso no se concentre en el mundo rural, este sector resulta cada vez más atractivo a los viajeros de todo el mundo.

El mercado rural ha crecido cerca de un 70% en los últimos 7 años entre los residentes en España y un 121% entre los residentes en el extranjero. Esto posiciona al turismo rural en España como un mercado atractivo, maduro y en crecimiento continuo.



¿Y para 2020, qué previsiones hay? La pandemia que ha sufrido todo el planeta durante este año ha afectado duramente al sector del turismo. Sin embargo, diferentes informes como *LovingTourism* de Castro Consulting aseguran que el turismo rural saldrá fortalecido de esta situación y pasará a ser un motor de la recuperación en el corto y medio plazo.

Esto es debido a la búsqueda de gran parte de la población de destinos poco masificados y al nacimiento de un movimiento que ha surgido para ayudar a la recuperación del sector turístico en España. Estas condiciones, unidas a la poca incidencia que tienen los grandes portales de reservas en la España rural, hacen que las posibilidades en este mercado sean prácticamente ilimitadas.

Captación de clientes

¿Cómo vamos a atraer los clientes a nuestra plataforma? Para responder a esta pregunta, el crecimiento de la

empresa se divide en tres niveles; lanzamiento, crecimiento y madurez. La mayor parte de la captación se realizará a través de internet, en concreto, redes sociales.

Durante la etapa de **Lanzamiento**, nos centraremos en la creación de contenido y la difusión mediante campañas de anuncios en las redes sociales, en especial en Instagram y Facebook, ya que son las que más se ajustan a nuestras capacidades. Estas campañas irán dirigidas a los usuarios menores de 45 años, entre los que es mayor el desconocimiento del mundo rural. La relación con los municipios requiere un trato personal y una estrategia de marketing más tradicional basada en encuentros personales y email marketing.

Durante la etapa de **Crecimiento**, se realizarán sorteos de paquetes de actividades y experiencias en nuestras redes sociales y trabajaremos en el posicionamiento de nuestro sitio web mediante la contratación de personal cualificado en SEO.

Finalmente, cuando alcancemos la **Madurez**, podremos negociar para ofrecer alicientes a los clientes tales como programas de referidos o descuentos en alojamientos y actividades.

Equipo

¿Quién ha creado RuTrip? Detrás de RuTrip se esconden cuatro jóvenes apasionados por el emprendimiento y preocupados por la situación de despoblación y abandono que sufren

distintas regiones de España. Además, como apasionados de los viajes rurales, hemos comprobado que existe una desconexión entre la sociedad y algunos rincones maravillosos de nuestro país.

El equipo que hace posible RuTrip:

Daniel Vicente Martínez, CEO
 - Máster en Energías Renovables y Mercado Eléctrico.
 - Doble Grado en Física e Ingeniería de Materiales.

Carlos Úbeda Cuadrado, COO
 - Máster en Energías Renovables y Mercado Eléctrico.
 - Grado en Ingeniería de la Energía.

Aida Prellezo Tezanos, CFO
 - Máster en Energías Renovables y Mercado Eléctrico.
 - Grado en Ingeniería en Tecnologías Industriales.

Sara Moro Rocés, CDO
 - Máster en Energías Renovables y Mercado Eléctrico.
 - Doble Grado en Ingeniería Minera y de la Energía.

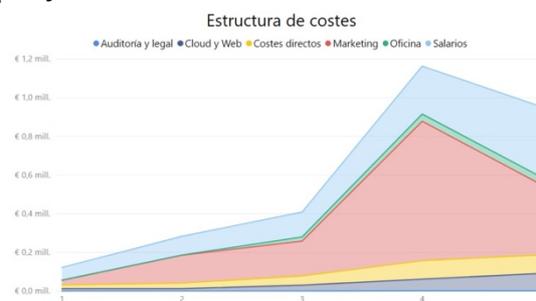
Necesidad financiera/rentabilidad

La empresa tiene 4 vías de ingresos; creación de contenido y promoción de municipios, promoción en ellos de establecimientos, reservas de hoteles y restaurantes a través de referidos y comisiones de reserva de actividades.

Estos ingresos cambian a lo largo del tiempo. Los ingresos por creación de contenido son los más fáciles de obtener al inicio y permiten financiar el proyecto en etapas tempranas. Pronto serán superados por otros más escalables; referidos y actividades.



Además, en toda Europa ha surgido la necesidad de contribuir a la viabilidad de España vaciada y a la dinamización y modernización del sector rural, por lo que nos planteamos la posibilidad de obtener subvenciones para el proyecto.



En la estructura de costes, las partidas con más peso son la de marketing y la de salarios, en torno al 80% del total. La inversión inicial incluye el diseño y desarrollo de la App y del sitio web, así como costes asociados (transporte, servidores, dietas, etc.) y durará 3 meses. Esta inversión inicial se sitúa en torno a 50.000€, necesitando rondas de financiación para llegar al año 3, en el que se produce el Break Even. Se espera un beneficio neto de 900.000€ en el año 5.

