



## 01 INTRODUCCIÓN

Nos encontramos en una nueva era de comunicación digital y social. La continua demanda de información y comunicación ha provocado un cambio hacia el ámbito digital. Por este motivo encontramos que periódicos, libros, música, guías, etc., se han adaptado a formatos digitales.

Estos cambios afectan a todos los sectores, entre ellos el turístico, precisándose para este proceso evolutivo la adecuación a los medios tecnológicos disponibles. Actualmente existen herramientas que se han desarrollado con esta finalidad aunque todavía se registra un índice muy elevado de turistas cuyo único medio para realizar una visita a la ciudad es un mapa de papel. Esta falta de utilización de las mencionadas herramientas se debe principalmente a la diversidad, inaccesibilidad y complejidad. Por consiguiente es necesario realizar la correcta elección de las aplicaciones existentes, disponer de conexión a Internet y un terminal de última generación que permita optimizar la experiencia turística.

Proponemos una herramienta que supere estas barreras y permita facilitar dicho salto tecnológico al sector turístico.

Guidetab es una solución madurada a una realidad: aúna un producto tecnológico avanzado y económicamente accesible, ofreciendo un servicio de calidad a las partes involucradas.

Detrás de Guidetab existe un grupo multidisciplinar de profesionales que ha permitido el desarrollo de este proyecto de I+D+i:



■ **Dirección**

D. Alfredo López.  
Empresario.

■ **Gerencia**

D. Rafael Salas.  
Licenciado en Derecho (Universidad de Sevilla).

■ **Jefe Proyecto Técnico**

D. Alejandro Leal.  
Ingeniero en Informática (Universidad de Sevilla).

■ **Director de Marketing**

D. Javier Barrios.  
Licenciado en Marketing (Universidad de Sevilla).

■ **Diseñador Gráfico**

D. José Antonio Navas.  
Diplomado en Ciencias Empresariales (Universidad de Sevilla).

■ **Analista Funcional**

D. Jaime Tejedor.  
Ingeniero en Telecomunicaciones (Universidad de Sevilla).

■ **Analista-Programador y QA**

D. Diego de Pablos.  
Ingeniero Técnico en Informática de Gestión (Universidad de Sevilla).

■ **Arquitecto Android**

D. Luis González.  
Ingeniero Técnico en Informática de Sistemas (Universidad de Sevilla).

■ **Asesor Técnico**

D. José Antonio Pérez.  
Ingeniero en Telecomunicaciones (Universidad de Sevilla).  
Máster en Dirección de Empresas MBA (Universidad Pablo de Olavide).



- **Analista del Sector Turístico**

D<sup>a</sup>. Teresa Cabello.

Diplomada en Turismo (UNED).

- **Asesor Jurídico y de Patentes**

D. Daniel Ramos.

Máster en Asesoría Fiscal y Jurídica del Instituto de Estudios Cajasol.

Máster en Asesoría Jurídica de CEFAMA.

Licenciado en Derecho (Universidad de Sevilla).

- **Asesora Financiera, Fiscal y Contable**

D<sup>a</sup>. Elisa Cornejo.

Máster en Dirección de Empresas MBA (Universidad Pablo de Olavide).

Diplomado en Ciencias Empresariales (Universidad de Sevilla).

- **Técnico en logística y administración.**

D. José Naranjo.

Diplomado en Ciencias Empresariales (Universidad de Sevilla).



## 02 NUESTRO PRODUCTO GUIDETAB

### SERVICIOS PRESTADOS AL USUARIO FINAL (TURISTA)

- Tablet de última generación, Nexus 7 de 32G con conectividad 3G.
- Funda protectora del terminal y la pantalla.
- Cargador (entregado con funda plástica).
- Tarjeta con códigos de activación de los servicios.
- Información básica de uso del terminal a través de una aplicación instalada en el propio terminal.
- Sistema de borrado de datos y contenidos personales del terminal.
- Seguro de robo y daños opcional por 1,5€/día.

### PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS Y SERVICIOS INCLUIDOS EN EL TERMINAL

- Tarifa de Internet 24h, 3G, ilimitada, velocidad hasta 42Mb/s.
- Interfaz optimizada para facilitar el acceso a las principales funciones del terminal. El usuario, con un simple toque, podrá obtener el máximo rendimiento del terminal sin necesidad de tener conocimientos en el manejo de este tipo de dispositivo, ni acceder a complicados menús.
- Tethering (zona Wifi): hasta 5 terminales conectados simultáneamente a Internet utilizando el Tablet como modem.
- Guías turísticas, diversos contenidos multimedia, audio-guía y video-guías en seis idiomas (español, inglés, francés, alemán, italiano y ruso).
- Sistema de localización y navegación por GPS.
- Sistema de posicionamiento del hotel de contratación del servicio.



- Aplicaciones propias gestoras de los siguientes contenidos:
  - Monumentos.
  - Gastronomía.
  - Información ciudad.
  - Ocio ciudad.
  - Agenda semanal de eventos.
  - Tours turísticos.
- Llamadas de voz y video-conferencia ilimitadas a través de VoIP (Viber, Skype, etc).
- Servicio de mensajería ilimitado (WhatsApp, Messenger, etc).
- Internet y Redes Sociales.
- Prensa internacional.
- Apps de utilidades y juegos.
- Sistema multi-idiommas.

## **SERVICIOS PRESTADOS AL HOTEL**

- El hotel dispondrá de una pantalla en el terminal (tablet) para posicionar hasta 4 contenidos que sean de su interés (ofertas o servicios propios que el hotel desee promocionar). Esta aplicación permite foto, audio y video.
- Los recepcionistas tendrán una aplicación a través de la cual podrán recomendar hasta cuatro establecimientos a sus clientes. Esta aplicación permite foto, audio y video.
- Instalación y dotación de contenidos publicitarios durante el periodo de explotación.
- Plataforma de gestión online para:
  - ✓ Alquiler.
  - ✓ Devolución.
  - ✓ Incidencias SAT.



- Soporte técnico asistencial en horario 8h a 16h, 365 días al año.
- Guía explicativa de los procedimientos a realizar por el personal del hotel para la gestión del servicio Guidetab.
- Soporte telefónico para casos de urgencia 24h/365días.
- Servicio de logística de terminales (entrega y recogida en recepción).
- Gestión de stock de los artículos destinados a la venta (auriculares y adaptadores). La facturación se realizará según reposición.
- Elaboración de contratos y documentos legales requeridos para la explotación del servicio.



## 03 MODELOS DE NEGOCIO

### ALQUILER DE TERMINALES A TRAVÉS DE RECEPCIÓN

Se realizará una implantación de terminales en función del tamaño del hotel y volumen de comercialización previsto. Esta implantación no supone para el hotel ningún coste.

La gestión del alquiler se realizará en recepción a través de la plataforma de gestión suministrada, con los siguientes procedimientos:

#### ALQUILER

- El recepcionista utilizará nuestra aplicación para asignar el nº de terminal contratado al nº de habitación del usuario, acto seguido procederá a validar e imprimir el documento (por duplicado), siendo firmados éstos por el cliente.
  - ✓ Una copia para el cliente.
  - ✓ La segunda copia queda en recepción a la espera de la devolución del terminal, esta copia será utilizada en el sistema para dar de baja el terminal en el momento de su devolución.
  - ✓ El servicio de facturación del hotel recibirá diariamente un listado de los terminales que deben de ser cargados en habitación.
- Durante el proceso de alquiler el cliente podrá estar interesado en adquirir unos auriculares, idóneos para una óptima audición en el uso de audio-guías que el equipo incorpora. Este artículo estará disponible en la recepción del establecimiento, para su comercialización, siendo repartido el beneficio de su comercialización al 50%.



## DEVOLUCIÓN

- El recepcionista tomará la copia del alquiler archivada en recepción e introducirá el nº de contratación en el sistema, indicará si existe alguna incidencia en la devolución (daños o pérdida del terminal), procediendo a validar e imprimir el documento (por duplicado). El documento generado indicará las cantidades a cargar en la habitación del cliente, en el caso de que se produzca alguna incidencia.
- Si el cliente contrató el seguro de robo y daños (1,5€/día), estos riesgos estarán cubierto en su totalidad.
- En el caso de que se hayan producido daños en el terminal y no este asegurado se le cargará una franquicia de 30 € al cliente.
- En el caso de no devolución del equipamiento por pérdida, los equipos contratados se cargarán en la factura de la habitación, teniendo éstos el siguiente valor:
  - ✓ **Cargador del terminal** por un importe de 15€.
  - ✓ **Funda del terminal** por un importe de 10€.
  - ✓ **Terminal** por un importe de 180 € (valor de mercado 300 €).

El producto será facturado por el hotel a su cliente. Con posterioridad Imasdroid facturará al hotel los días 30 de cada mes los servicios prestados (en función de los alquileres realizados).

Se establece como precio de lanzamiento del producto 6,95€ (+10%IVA ya que es el hotel quien le factura a su cliente). A posteriori el producto tendrá una tarifa estandar de 9,95€ (+IVA).

Este precio podrá ser alterado al alza en función del perfil del hotel, aumento de demandas puntuales (fiestas locales), o por cualquier otro motivo que pueda justificar este cambio de criterio, realizándose siempre por acuerdo entre las partes contratantes.





El hotel recibirá el 1.5€ por día de alquiler con la tarifa de lanzamiento, y una vez establecida la tarifa estándar recibirá 3€ por día de alquiler.

Trimestralmente Imasdroid abonará una comisión al conjunto de recepcionistas por un importe equivalente 1,5€ por día de alquiler gestionado.

### **ALQUILER CONCERTADO CON EL HOTEL.**

El establecimiento ofertará el servicio Guidetab incluido en el precio de la habitación. Los terminales se encontrarán depositados en el establecimiento y asignados al mismo durante todo el periodo mensual.

El terminal en el momento de ser entregado al cliente será registrado en la herramienta de alquiler de Guidetab en la modalidad de alquiler concertado. Posteriormente será devuelto por la misma vía. Este registro se realiza solo a efecto de control del producto no de facturación.

La modalidad de alquiler concertado será facturado al establecimiento con una tarifa especial de 89.44€ al mes (2,97€ por día). Este sistema de alquiler está exento de pago de comisiones a recepcionistas por parte de Imasdroid.

Este modelo de explotación plantea las siguientes ventajas:

- Disponibilidad garantizada.
- El terminal se complementa con un teclado inalámbrico el cual multiplica las posibilidades del equipo, representando en conjunto un gran valor añadido para la habitación.
- Personalización de la funda con el nombre del establecimiento.
- Enlace con la web del hotel posicionado en pantalla principal.
- Mayor satisfacción del cliente por los servicios recibidos por el establecimiento.



## 04 IDEAS DE NEGOCIO

El servicio Guidetab se configura como un gran valor añadido al servicio hotelero, por calidad y precio de implantación. Esto permitirá a los establecimientos hoteleros incluirlo en su política de ofertas y descuentos al ser un producto atractivo y con un coste razonable.

Gran parte de la contratación de los servicios hoteleros se realiza mediante plataformas online externas como *Booking* o *Kayak* conllevando un alto coste económico para los hoteles.

Como mecanismo diferenciador respecto a estas plataformas, Guidetab se consolida como un servicio exclusivo del hotel con objeto de potenciar e incentivar la contratación de los servicios hoteleros a través del canal propio del establecimiento (web del hotel). Actualmente el sector se enfrenta a la siguiente realidad:

- ✓ Las grandes plataformas de contratación online, debido a su posición predominante en el sector imponen, de forma general, comisiones abusivas (en torno al 15%).
- ✓ El establecimiento no puede ofertar habitaciones a un precio inferior al publicitado en estas plataformas.
- ✓ El canal propio de contratación del establecimiento, queda relegado a un segundo plano y, por ende, a un posicionamiento marginal en motores de búsqueda (*Google, Yahoo...*).

Proponemos un modelo que permita invertir esta tendencia respecto a la externalización de la contratación, potenciando el canal propio, mediante la asociación de la habitación a un elemento de gran valor añadido: Guidetab. Esto permitirá competir con estas grandes plataformas ya que a igualdad de precio final el canal propio hotelero oferta un producto mucho más atractivo, aportando las siguientes ventajas:

- ✓ Por el mismo precio el cliente disfruta de una experiencia turística de mayor nivel que sin duda incide en la valoración del establecimiento.
- ✓ La adaptación a las nuevas tecnologías generará gran expectación por su establecimiento y por ende publicidad del mismo.



- ✓ El hotel reduce los costes de contratación ya que el servicio Guidetab es mucho más económico que las comisiones impuestas por las plataformas externas.
- ✓ El canal propio del establecimiento vuelve a ser competitivo frente a las grandes plataformas con la consiguiente mejora en el posicionamiento web.

## 05 BENEFICIOS APORTADOS POR EL PRODUCTO

- Para el cliente:
  - ✓ Experiencia multimedia en seis idiomas.
  - ✓ Conectividad.
  - ✓ Llamadas de voz IP y videoconferencias gratuitas.
  - ✓ Acceso a contenidos digitales de la ciudad.
  - ✓ Posicionamiento.
  - ✓ Producto de alta calidad a precio de servicio básico.
- Para el hotel:
  - ✓ Implantación de un servicio tecnológicamente innovador sin coste.
  - ✓ Servicio diferenciador respecto a la competencia.
  - ✓ Participación en el beneficio de explotación.
  - ✓ Potenciación de la plataforma de contratación propia del hotel.
  - ✓ Mejora de las condiciones económicas de los recepcionistas sin coste para el hotel.
  - ✓ Mayor percepción de la calidad del producto hotelero ofertado.
  - ✓ Valor añadido en las habitaciones de categoría superior, con un coste de implantación nulo o muy bajo.



Si desea ampliar información no dude en contactar con nosotros:

Alfredo López, 622.30.80.82.

[alfredo.lopez@imasdroid.com](mailto:alfredo.lopez@imasdroid.com)

<http://www.imasdroid.com>