

¿Qué es Restur?

Restur es un conjunto de servicios de comercialización, gestión y mantenimiento de la oferta turística de tu agencia y una herramienta de marketing que te ayudará a conocer y segmentar mejor tu público objetivo, a fidelizarlo y a aumentar la cartera de clientes, convirtiéndote en un DMC (Destination Management Company) de tu destino.

El viaje es, ante todo, una experiencia, independientemente de su categoría o estilo. Por esto mismo, Restur te dará las herramientas para conocer las nuevas filosofías de la demanda, apostando por una perspectiva local. En definitiva, es desde lo local, en tu misma región donde se viven las experiencias, desde donde se generan las opiniones.

En Quidamtur, hemos desarrollado una herramienta en base a la experiencia práctica en acciones de turismo responsable. La filosofía de Restur promueve la idea de una adaptación al posicionamiento elegido por cada agencia de viajes, siendo este turismo de naturaleza, de congresos, sol y playa etc. Pero siempre bajo una gestión responsable. Cualquiera sea tu elemento diferenciador o el segmento al que te dirijas, haciéndolo desde lo local, ofrecerá un valor añadido para un nuevo consumidor que desea informarse más y mejor sobre el sitio que va a visitar.

Restur te permitirá, por tanto, estar a la vanguardia de la actividad turística a nivel global y vender aquello que potencialmente mejor conoces: tu propia especialización turística en tu propia región.

¿Qué gano con Restur?

Vivimos tiempos de cambio en la distribución de los viajes. Y esto ocurre por dos razones fundamentales:

- 1) La concentración en dos o tres corporaciones turísticas de la oferta del producto típico de esta distribución (sol y playa, cruceros, caribe, etc.).
- 2) La importancia del canal internet como espacio donde el viajero se informa antes de ir al destino.

A partir de esta situación para la pequeña agencia de viajes independiente quedan tres opciones: Retirarse, Resistir o Reinventarse. La tercera opción es por la que se apuesta en Restur... Y además lo hacemos desde la perspectiva de que la reinención significa aprovechar todo lo aprendido en el trabajo cotidiano durante estos años y hacer valer esa experiencia para generar nuevos modelos de negocio rentables e interesantes.

La reinención que Quidamtur os propone está basada en los siguientes puntos:

- **Creación de valor añadido y el cobro del mismo.** La puesta en valor de la información de la región en vuestro portal es un valor añadido que dais a vuestros clientes potenciales y se utiliza para captar clientes **y que** puedan comprar desde ahí.

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454



Restur Software para un Turismo Responsable

Un producto de Quidamtur S.L.L.



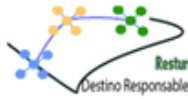
- **Buscando sinergias con otras agencias.** La puesta en marcha de este sistema os permitirá estar interconectados con otras agencias de otras regiones que utilizarán exactamente el mismo modelo de puesta en valor de la información creando, de esta manera, una gran cantidad de producto intercambiables entre agencias como la tuya. Además permitirá el poder negociar con mayor fuerza con otros Canales de Distribución.
- **Creando producto propio y artesano.** El modulo de creación de paquetes de Restur permite generar muy fácilmente productos únicos que podrás presentar de muy diversas maneras. Asimismo te permitirá crear líneas de productos que podrán ser "customizados" por el cliente.
- **Especializándose:** La especialización en Turismo Responsable es una especialización de con un alto valor de futuro. Es una opción de compra (interesada en que el consumo realizado no tenga consecuencias negativas con la sociedad del destino) que está en franca expansión dentro de nuestros países vecinos y que, poco a poco, va afianzándose en España. Os proponemos que, a partir de vuestra acción como agentes locales de desarrollo de Turismo Responsable, os convirtáis en referencia sobre vuestro destino.
- **Aprovechar la red para vender la especialización:** Vender productos generalistas en la red es un segmento que está copado. Los grandes distribuidores online ya tienen una posición de fuerza en Internet y es difícil el tratar de competir con ellos. Por lo que nuestro portal debe estar basado en aquello que estos portales generalistas no son capaces de ofrecer por su tamaño y que sí está siendo buscado por un mercado en crecimiento ofertando un mejor acercamiento e integración del turista con el destino así como la búsqueda de nichos de mercado ligados a la especialización del destino.

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454



Pasos para implementar Restur en tu agencia.

1) Desarrollo de tu propio portal.

Las **herramientas** que Restur te ofrece son:

- 1.- **Portal web con dominio tuzona.travel** basado en tu imagen corporativa (logo, colores, etc) con las siguientes características
 - a.- División de la oferta en sostenibilidad.
 - b.- Creación de paquetes y estancias.
 - c.- Mapas online del destino donde podrás colocar:
 - Servicios (alojamientos, actividades, transportes, restaurantes).
 - Recursos (naturales y culturales).
 - d.- Calendario online de eventos culturales y naturales del destino.
 - e.- Control de viajeros mediante login-pssw.
 - f.- Comunidad de viajeros (posibilidad de dar opiniones sobre sitios que han visitado, etc.)
 - g.- Herramientas de marketing online (control de procedencia de visitas, número de las mismas, palabras más buscadas, etc).
 - h.- Tres cuentas de correo con tu dominio.
 - i.- Herramientas colaborativas de trabajo con tu equipo (Google Docs, Google Calendar, etc)
 - j.- Toda la información será bilingüe: inglés y español.
 - k.- Sistema para conocer la evaluación en sostenibilidad de los servicios consumidos por parte de los clientes.
- 2.- **Backoffice (usuario de la agencia)** para el mantenimiento de la información del portal general (servicios turísticos, recursos turísticos, paquetes turísticos, eventos de interés, etc.)
- 3.- **Backoffice (un usuario por cada servicio comercializado)** para que los servicios turísticos vinculados puedan mantener la información y disponibilidad de la oferta.

Diseño y mantenimiento

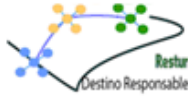
El portal se debe adaptar a tu propia imagen. En este sentido se realizará un estudio previo a la puesta en funcionamiento del portal que permita realizar los cambios necesarios para que se pueda poner en marcha un portal propio de tu agencia en Internet vinculada al destino en el que estás trabajando.

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454



Igualmente se plantea la necesidad de incluir en el primer pago el mantenimiento del año 0, proponiendo una cuota de 50€ mensuales a partir del mes 1 del año 1.

Formación.

Para un correcto funcionamiento del portal es necesario pasar por una etapa de formación presencial de 10 horas en las que se tratarán los siguientes temas:

- 1) Aspectos técnicos del backoffice.
- 2) Aspectos técnicos de los backoffice de los alojamientos/actividades.
- 3) ¿Qué significa Turismo Responsable. Variables y subvariables. Autoevaluaciones, evaluaciones de clientes, evaluaciones externas.
- 4) Importancia de edición de eventos y recursos.
- 5) Práctica: Creación de un nuevo paquete turístico en la región.

2) Poniendo Restur en marcha. Definiendo el contenido.

Edición fichas Servicios Turísticos.

Un buen texto de presentación es clave para captar al potencial cliente. Nuestro equipo de edición sabe cómo hacerlo y creará dos servicios básicos para los textos que tú crees en el sistema:

- Edición de textos optimizados para buscadores de Internet (sobre recursos, servicios, rutas y eventos).
- Traducción de los textos al inglés para hacer de tu **Restur** un portal potencialmente global.

Fotos

Lo primero a lo que se enfrenta el cliente al acceder al portal es un conjunto de imágenes que deben resultar atractivas.

Nosotros te proponemos formación en fotografía para que tú mismo puedas realizar las fotos de los servicios turísticos así como del destino.

Videos

El video se ha convertido en un elemento multimedia imprescindible para el posicionamiento y la venta del servicio turístico. Te proponemos una formación en video que pueda hacer que alimentes el portal en este sentido.

3) Accediendo al Mercado. Plan de Marketing online.

El plan de lanzamiento es clave para que podamos hablar de éxito del proyecto. Para que esto ocurra debe haber un año 0 donde, por un lado, se rellene el sistema de todo tipo de información sobre y desde el terreno y se coloquen gran cantidad de alojamientos y actividades (mínimo de cincuenta) y, por otro, se haga una intensa labor de promoción en la web para que el portal se pueda posicionar con ciertas palabras claves relacionadas tanto con filosofía de trabajo (Turismo Responsable, etc), destino (nombres claves de tu destino) como con tipos de productos (hoteles, casas rurales, rutas ornitológicas, micológicas, etc)

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454

Acciones del Plan de Marketing online.

Acciones sobre Buscadores de Internet.

SEO

Search Engine Optimization (SEO) es un trabajo en el que a través de distintas técnicas se van definiendo estrategias para que nuestra web esté lo mejor posicionada posible en los diferentes buscadores y así pueda ser visitada por aquellos viajeros interesados en los temas que nosotros pensamos que nos pueden ser más rentables. Este trabajo de definición y edición se realiza a través de un estudio pormenorizado de las necesidades y potencialidades y una estrategia digital concreta y personalizada en función de los términos más utilizados por el tipo de clientes al que nos queremos acercar.

Objetivo: Posicionar la página de forma natural en el año 1 en la primera página en Google con, al menos, 6 palabras diferentes.

SEM

Para la puesta en marcha de una correcta estrategia de marketing online es inevitable tratar de SEARCH ENGINE MARKETING. Esta técnica consiste, básicamente, en crear "enlaces patrocinados" en los buscadores más interesantes. Es un trabajo que permite avanzar más rápido en el posicionamiento de las palabras claves que nos interese.

Objetivo: Conseguir al menos 2000 visitas sobre la página en el año 0 [relacionadas](#) con las palabras clave [decididas](#).

Redes Sociales.

Hoy día hay una gran cantidad de usuarios interesados en comunicarse vía las redes sociales. Éstas se han convertido en una excelente herramienta de marketing online ya que nos permiten buscar los clientes uno a uno sin movernos de casa además de targetizar por intereses mucho más fácilmente. Sin embargo la utilización de las mismas debe ser realizada con ciertos cuidados ya que no son canales comerciales sino canales de comunicación por lo que la puesta en marcha de estrategias de venta en ellos debe estar relacionada con la idea de comunicar nuestra actividad más que con la de publicitarla.

En esta memoria se proponen las siguientes acciones concretas dentro del Plan de Lanzamiento para utilizar estas herramientas:

Facebook

Con 350 millones de usuarios en todo el mundo Facebook es hoy día la principal red social del mercado online. El actuar sobre ella se antoja imprescindible para conseguir clientes y, sobre todo, para fidelizarlos una vez realizado el viaje. En este sentido desde Quidamtur proponemos una serie de acciones dentro de esta red social que permitan conseguir, en el año 0, un mínimo de 200 fans completamente informados al momento de las diferentes acciones que se vayan realizando desde la agencia.

Objetivo: 200 fans en la página de la agencia de facebook a comienzos del año 1.

Minube.com

Minube es hoy día el mayor portal de viajeros de la red en español con más de un millón de visitantes hispanoparlantes por año. En este sentido se ha convertido en

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454



un estándar para muchos clientes que preparan sus viajes. Minube se nutre de los viajeros que han ido a ciertos lugares a los que ellos llaman evangelizadores. Éstos son personas que ponen en valor en esta página web los diferentes recursos que han visitado.... Os proponemos a vosotros ser los evangelizadores que pongan en marcha mayor información sobre vuestros destinos en esta página web generando así quitar nuevos enlaces hacia vuestro portal y, además, generar otra fuente de ingresos si los usuarios de minute visitan estos lugares.

Objetivo: Hacer de la agencia un evangelizador de la región y subir 10 rincones.

Everytrail.com

Everytrail es un portal global de intercambio de viajes a través de tracks y puntos gps que serán compartidos por millones de usuarios en todo el mundo. En nuestro Plan de Inversión proponemos la creación de una cuenta para la agencia y la creación de cinco rutas por la región enlazadas hacia el portal. De esta manera conseguimos visitas a la web así como un mejor posicionamiento en los buscadores de Internet.

Objetivo: Crear 5 rutas con recursos y servicios vinculados en la región de desarrollo de la Agencia y mostrarlas a un público internacional.

Crear una newsletter

Para mantener un contacto directo con aquellos clientes tanto reales como potenciales e intentar mantener una línea de comunicación directa con ellos os proponemos la creación de una newsletter mensual que pueda ser enviada a todos los contactos que tengáis. Para ello crearemos una lista de distribución con todas las personas que contacten con el portal.

Objetivo: Crear 4 diseños (1 por estación) para ser utilizadas en 12 newsletter durante el año 0 de desarrollo

Otros canales.

La programación realizada en el portal está basada en técnicas modulares de tal manera que permite la difusión de los datos en múltiples soportes. En este sentido os proponemos dos soportes donde los datos podrían ser desarrollados

Mapas para Móviles

La puesta en marcha de mapas digitales para móviles forma parte de una estrategia de futuro). La utilización de técnicas de gps unida a la tecnología UMTS te permite ofrecerles a tus clientes la posibilidad de utilizar mapas digitales qpara consultar dónde están los diferentes recursos en relación a su posición durante su estancia en el destino. Esto se puede ofrecer como servicio añadido a los viajeros que reserven con vosotros.

Objetivo: Generar un valor añadido de calidad para los clientes que reserven con nosotros su estancia sobre el destino.

Google EARTH

Las diferentes vistas de Google Earth pueden ser un excelente reclamo para un viajero que busca información sobre un destino concreto. En este apartado os proponemos generar archivos KML para poder enviar a vuestros clientes como servicio añadido a la reserva con vosotros.

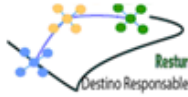
Objetivo: Generar un valor añadido de calidad para los clientes que reserven con nosotros su estancia sobre el destino.

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454



¿Qué es Turismo Responsable?

El debate abierto en la sociedad y en el entorno turístico acerca de la oportunidad y necesidad del turismo responsable ha ido paralelo a otro debate, el de su conceptualización, necesaria para emprender, delimitar y debatir cualquier trabajo al respecto. Mencionamos aquí la explicación de los expertos sobre el turismo responsable (OMT, 2004; AITR 2006, FITS, 2006): "todo producto turístico específico o sistema de producción turística en el que los turistas, actores y proveedores locales asumen una responsabilidad respecto a los destinos de acogida desde el punto de vista medioambiental, cultural y humano, reconociéndose el papel central de la comunidad local" (Palomo S, 2006) .

Desde el punto de vista de actividad profesional este tipo de turismo juega de partida con normas y exigencias diferentes a las del turismo tradicional (OMT, 2001; FITS, 2006, Palomo, S 2006, Aslhey, C y Goodwin, H. 2007, entre otros), que aún no están claras por lo novedoso del tema.

Por ejemplo, para una correcta comercialización de un producto de Turismo Responsable resulta indispensable contar con variables de evaluación objetivas y universales que permitan clasificar los diferentes servicios en responsables o no (o en qué medida lo son), y ofrecer la suficiente garantía a los consumidores en cuanto a que los productos adquiridos cumplen con las características básicas que les permitan ser catalogados como sostenibles evaluados individualmente, sin atender a otras consideraciones (sostenibilidad de un circuito completo, distancia recorrida o medio de transporte, etc.). La colaboración de Quidamtur con la Universidad de Málaga responde a esta necesidad y tiene como resultado el producto que se propone explotar en esta memoria a través de las DMC (Destination Management Companies).

En concreto, Quidamtur ha creado un sistema de evaluación de la sostenibilidad de la oferta (que no de los destinos) turística. Desde la perspectiva de la comercialización turística este sistema tenía que cumplir con dos objetivos básicos: por un lado, debían de ser objetivos fácilmente reconocibles, tanto por la demanda como por los agentes evaluadores; por otro, debía ser universal tratando así de medir tanto servicios turísticos del norte del mundo como del sur y poniendo a competir-colaborar en sostenibilidad a ambos.

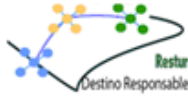
El estudio de la bibliografía existente y las relaciones con otros grupos de trabajo que estudian el mismo tema nos ponía de manifiesto que si bien hay experiencias de evaluaciones y propuestas de indicadores parecidos estos son: normalmente referenciados a destinos, no son ampliamente admitidos por la oferta real quedándose en propuestas metodológicas y es casi del todo obviada la opinión de la demanda al respecto. Este último punto nos parece especialmente interesante, pues la percepción de la propia demanda, como sujeto al que va dirigido el producto, está muy relacionada con su propia satisfacción y, por lo tanto, su conocimiento nos puede permitir una mejora continua de los servicios turísticos.

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454



Mercado potencial

Uno de los elementos claves en el cambio producido en los últimos años en el mercado turístico ha sido el rápido aumento del consumo vía las nuevas TIC tal como queda reflejada en el último estudio de consumo del CES. En este estudio se constata que el 61% del consumo online ha sido de producto turístico y que éste sigue subiendo habiendo ya, en cierto sentido, superado las reticencias tradicionales del consumidor para comprar online. En este contexto la empresa comercializadora se encuentra en crisis ya que el usuario final preferirá comprar al mismo proveedor directamente que a un intermediario.

Creemos que el Turismo Responsable puede ser una oportunidad para una Agencia de Viajes que cumpla la misión de ordenar la oferta para el usuario final a través de las demandas que el cliente exige para consumir servicios turísticos responsables (experiencia del viaje, utilización de propiedad local y aumento de la tasa del precio que va al destino) siendo transparente y mostrando la relación del viaje con la cultura, el medioambiente, la sociedad y la economía local.

Por otra parte, y en cuanto al **mercado turístico**, vemos una tendencia clara hacia la búsqueda de una experiencia que deje un sabor positivo hacia el destino de acogida así como un contacto intercultural real con la población de acogida.

Este cliente que busca una experiencia mayor relacionada con el destino es un cliente potencialmente LOHAS (Lifestyle of Health and Sustainability) y llegamos hasta él mediante una estrategia masiva de utilización de medios TIC (página web en continua evolución y posicionada en Google, boletines mensuales, encuestas de satisfacción, etc) tanto para informarlo (una de las necesidades más claras que tienen nuestros clientes) como para proponerle formas de reservas ventajosas y una puesta en valor del servicio turístico en función a su RSE. Este indicador (mejores relaciones laborales, mejor relación con el medio ambiente, con la cultura, etc.) será el que marque la mejor relación con el medio en el que se inserta el servicio y, por tanto, el que proporcione una mayor experiencia.

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454

Cronograma y equipo de trabajo.

Quidamtur, empresa pionera a nivel nacional del turismo responsable, se caracteriza por desarrollar los proyectos en estrecha colaboración con el cliente, desplazando el equipo de trabajo a las instalaciones de la entidad.

Puesto	Nombre	Perfil
Director Proyecto o Responsable de comercialización.	Daniel Villagrán García-Agulló	Master business Administration in Multimedia, Licenciado en Humanidades
Director Proyecto o Responsable de comercialización.	Antonio J. Rodríguez	Master business and Marketing, D.C. Económicas y Empresariales.
Responsable tecnológico.	David García García	Ingeniero Informático
Responsable edición.	Cristina Tanase	MBM, Licenciada en Periodismo.

Organización del trabajo.

Es política de Quidamtur desarrollar nuestros proyectos en estrecha colaboración con el personal del cliente durante la totalidad de los mismos. Dicho principio es particularmente importante en un proyecto como el contemplado en la presente propuesta, puesto que nadie conoce mejor su empresa y sus clientes que los propios trabajadores y gerentes de esta.

El cliente pondrá a disposición de Quidamtur la información y documentación que los consultores le soliciten y nombrará un interlocutor ante el equipo consultor, cuya labor principal será la de coordinar a los responsables de las distintas áreas involucradas, así como a otros grupos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

El equipo consultor, a su vez, nombrará un responsable de proyecto, project manager, que se responsabilizará de la planificación en detalle del proyecto, así como del seguimiento del propio plan del proyecto para conseguir el éxito en el mismo.

Las reuniones de trabajo se acordarán entre ambas partes de acuerdo con la disponibilidad de las personas que vayan a participar.

Gestión del proyecto

Una parte muy importante para conseguir unos buenos resultados es la definición de este capítulo que se centra en:

Organización y definición

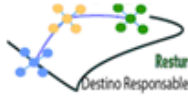
Como parte previa, se establecerá un plan detallado del proyecto que implica la definición exacta de las fases del proyecto, principales hitos, carga de trabajo, fechas, resultados, etc., mediante una herramienta de planificación adecuada.

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454



Restur Software para un Turismo Responsable

Un producto de Quidamtur S.L.L.



Igualmente, se identificará al equipo de trabajo formado por consultores expertos, como por un responsable por parte de la empresa y aquellas personas que la empresa considere.

Por último, se nombrará a un comité de seguimiento, formado por los responsables de las distintas áreas afectadas y diversos colectivos afectados, cuya labor principal será aprobar los trabajos presentados por Quidamtur, realizar un seguimiento a las actuaciones establecidas y una valoración de las mismas.

Control del proyecto

El responsable del proyecto llevará a cabo un seguimiento del plan de trabajo, informando al interlocutor de la empresa sobre el avance del mismo, así como de las desviaciones.

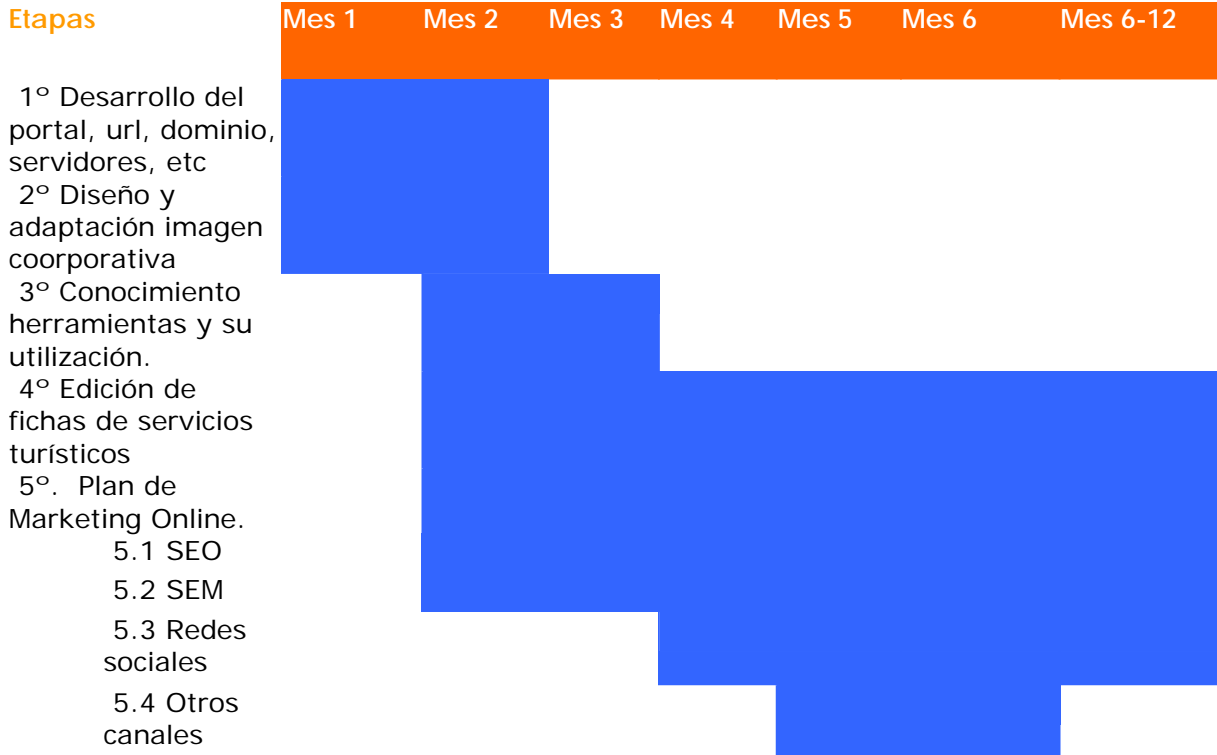
Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454

Cronograma



Presupuesto

A la hora de financiar nuestro proyecto, es interesante conocer que capacidad de facturación presentará durante sus años de actividad. Para ello hemos tomado como ejemplo un destino pequeño, en el que se inserten unos 50 servicios y haga una inversión en un plan de lanzamiento de alrededor de unos 7000,00 €.

Considerando la actual crisis económica, las previsiones son muy conservadoras y el retorno de la inversión está asegurado, mantenido un nivel de inversión en marketing consecuente durante el resto de los años.

Escenario de ingresos del portal (versión conservadora)

	año 0	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Nº Servicios	50	65	85	110	143	186
Inversión en Pan MK Online	7000					
Tasa de conversión	1,2%					
Media de comisión por operación	9 €					
% Comisión	15%					
Importe Medio de una reserva	60 €					
	año 0	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Ingreso por Comisiones		10.080,00 €	13.104,00 €	19.082,70 €	30.520,04 €	49.672,96 €
Facturación del sistema		67.200 €	87.360 €	127.218 €	203.467 €	331.153 €
Visitas totales		93333,33	121333,33	176691,67	282592,92	459934,85
Visitas mensuales		7777,78	10111,11	14724,31	23549,41	38327,90
Nº Operaciones		1120,00	1456,00	2120,30	3391,12	5519,22
Nº Reservas Mesuales		31	42	73	104	105

De esta forma con una inversión inicial de unos 14.300,00 €, existe una previsión de facturación de 816.398 € para los 5 años siguientes al proyecto. Considerando los siguientes elementos de cálculo.

Tasa de conversión: Es el % de ventas que se producen por el nº total de visitantes en nuestro portal, situado en el 1,2 %.

% Comisión: el valor medio de nuestras comisiones.

Media de comisión por Operación: El valor en € de las comisiones cobradas por nuestros servicios, establecidas para el ejemplo en 9 €.

Importe medio de una reserva: El valor medio total de las reservas, establecido en 60 € para el ejemplo.

Con estas variables, tendremos un valor total en comisiones de 122.459,70 €, lo que supone multiplicar por 8 nuestra inversión inicial.

Es por esto por lo que supone una excelente línea de negocio para aquellas agencias de viaje, en las que pueda crear sinergia con sus productos actuales, y constituya una nueva herramienta de comercialización.

Restur es un software propiedad de Quidamtur S.L.L.

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454

Financiación del Proyecto

Facturación Total 6 años	816.398 €
Comisión Total 6 años	122.459,70 €
Gasto Inicial	14.300,00 €
Gastos Mantenimiento 4 años	4.200 €
Total Gastos	18.500,00 €
Margen Bruto	103.959,70 €
Bonificado 60 % Inv. Inicial	8.580,00 €
Rdo Bonificado	112.539,70 €

Resulta aun más positivo aprovechar las subvenciones de la consejería de turismo y comercio, que pueden ayudarnos a subvencionar un 60 % nuestra inversión. Diminuyendo la inversión inicial de fondos propios en tan solo, 5.720,00 € recibiendo el 60 % restante en una subvención a priori (antes de realizar el proyecto) a fondo perdido.

También existiría la posibilidad de solicitar otras subvenciones por otros organismos como la conserjería de innovación, cámaras de comercio o administraciones locales aumentando la cuantía subvencionada.

Inversión inicial

Gasto Inicial	14.300,00 €
Diseño de plataforma	3.000,00 €
Formación	450,00 €
Edición fichas	1.500,00 €
Formación Foto y Video	950,00 €
Seo 20 H	800
Sem	4000
Redes	1200
Mails (12 newsletter, 4 diseños)	1400
Otros (Google Earth, Iphone)	1000

Para la parte de fondos propios existen facilidades de financiación que se adaptan a cada cliente. Entre las que podemos mencionar créditos ICO al 0 % de interés, créditos al consumo... No dude en preguntarle a nuestros consultores sobre las mejores formas de financiación para su proyecto.

Restur es un software propiedad de Quidamtur SLL

www.quidamtur.org

info@quidamtur.org

653097454



Ejemplo de Financiación.

Bonificado 60 % Inversión Inicial
Junta de Andalucía
Resto a pagar (40%)

8.580,00 €
5.720,00 €

Formulas para pagar el 40% restante.

- 1) Fondos propios.
- 2) Prestamo ICO-AVANZA.

Estos prestamos consisten en prestamos a tres años de cuota mensual a un 0% de interés por lo que la cuota mensual sería de 158,89 € mensualmente durante 36 cuotas.

Otra formula de financiación podría ser la utilización del Mapa Digital de recursos como servicio ofrecido a la entidad pública que permitiría, gracias a un trabajo de desarrollo supervisado por Quidamtur, el colocar sobre el plano todos los recursos turísticos de una región para ser utilizado como material promocional por la administración gestora del destino.