



MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A) 0
NOMBRE DEL PROYECTO 0
SECTOR ECONÓMICO 0
ACTIVIDAD ECONÓMICA 0

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Mi nombre es Laura Marcela Ramírez Martínez. Soy técnica en gestión contable y financiera del SENA y administradora de empresas de la Universidad del Tolima. Además, cuento con dos especializaciones: una en Gestión de la Productividad y calidad, y otra en gestión financiera. Mi carrera profesional abarca más de 15 años trabajando en áreas contables y financieras tanto en empresas nacionales como internacionales.

A lo largo de mi vida laboral, he sido testigo de un aumento significativo en los niveles de ruido y estrés en los entornos urbanos y laborales. Esta situación no solo afecta la productividad, sino también el bienestar general de las personas, algo que he experimentado de primera mano. Esta realidad me motivó a crear Riya Tesoro de la Montaña, un lugar pensado para combatir estos problemas ofreciendo a las personas un espacio donde puedan desconectarse del ruido de la ciudad y reducir su estrés. Mi iniciativa es que a través de Riya

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Imagina que son las 11 de la noche en una zona residencial de Ibagué. Después de un largo día de trabajo, solo quieres descansar, pero el ruido de una fiesta cercana y el tráfico constante interrumpen tu sueño. La temperatura sigue siendo alta, y el ambiente caluroso hace que el descanso sea casi imposible. ¿Cuánto tiempo más puedes soportar estas condiciones?

Este escenario es una realidad cada vez más común en Ibagué. Según datos de estudios ambientales, el 60% de los habitantes reporta molestias constantes por el ruido urbano, particularmente en zonas residenciales y de entretenimiento, donde los niveles de ruido suelen exceder los 70 decibeles recomendados por la Organización Mundial de la Salud (OMS). Además, las temperaturas han alcanzado hasta 32 grados centígrados en días de verano, lo que sumado al ruido y al tráfico, reduce la calidad del descanso.

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

1. Cliente Persona:

Este grupo incluye individuos que buscan experiencias personales o grupales en espacios tranquilos para descansar y reducir el estrés. En el caso de Riya Tesoro de la Montaña, los clientes persona son personas que desean escapar del ruido urbano, las altas temperaturas de la ciudad y el estrés laboral.

2. Cliente Institucional:

Segmento Persona:

Género:

Principalmente mujeres, ya que suelen ser las que toman decisiones de viaje en el hogar.

También incluye hombres interesados en bienestar y escapadas.

Segmento Psicográfico:

Hábitos de Consumo:

Personas: Buscan experiencias que les permitan desconectar del estrés diario y conectar con la naturaleza. Tienen a elegir servicios que ofrezcan bienestar, lujo y privacidad, como escapadas de fin de semana a lugares tranquilos y cercanos a la naturaleza.

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Nuestro modelo de negocio: Un refugio de paz en la montaña con vistas inigualables

Nuestra posada rural es el lugar ideal para quienes buscan un refugio donde desconectarse del estrés urbano, rodearse de naturaleza y disfrutar de una vista impresionante de la ciudad de Ibagué, todo en un ambiente sostenible, saludable y libre de ruido.

5- COMPETENCIA

Aspectos	La cumbre	Mirador Tesorito	Cabañas el Ruby
Localización (Ubicación geográfica)	Ubicada en la Vereda Ancón Tesorito, en las afueras de Ibagué, ofreciendo una experiencia cercana a la naturaleza pero con fácil acceso desde la ciudad.	También situada en la Vereda Ancón Tesorito, con un enfoque en vistas panorámicas de la ciudad musical de Ibagué.	Localizada en Villa Restrepo, una zona turística a mayor altitud, conocida por su
Productos y servicios (Atributos)	Ofrece cabañas de lujo con hospedaje desde las 3 pm hasta el mediodía, diseñadas para parejas o pequeños grupos que buscan una experiencia exclusiva, combinada con desayuno incluido y la posibilidad de	Restaurante y mirador, que permite a los visitantes disfrutar de la gastronomía local con vistas impresionantes de Ibagué, sin	Cabañas rústicas de madera con hospedaje de 3 pm a 12 pm, disponibles con planes
Precios de venta	Ofrece cabañas de lujo con hospedaje desde las 3 pm hasta el mediodía, diseñadas para parejas o pequeños grupos que buscan una experiencia exclusiva, combinada con desayuno incluido y la posibilidad de	Entrada desde \$5.000, con una amplia oferta de platos en el restaurante que varían entre \$10.000 y \$40.000. Una opción	Precios variables según el plan seleccionado, con opciones de alimentación completa
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Ofrece cabañas de lujo con hospedaje desde las 3 pm hasta el mediodía, diseñadas para parejas o pequeños grupos que buscan una experiencia exclusiva, combinada con desayuno incluido y la posibilidad de	El restaurante produce sus propios alimentos, con un enfoque en la cocina tradicional local. Todo el servicio está concentrado en el	Cabañas equipadas con opciones de plan de alimentación completo o la posibilidad de
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ofrece cabañas de lujo con hospedaje desde las 3 pm hasta el mediodía, diseñadas para parejas o pequeños grupos que buscan una experiencia exclusiva, combinada con desayuno incluido y la posibilidad de	Ventajas: 1. Atrae alrededor de 500 visitantes entre semana, lo que refleja su popularidad como	Ventajas: 1. Fácil acceso por carretera en una zona tranquila y apartada,

6- CANALES

Estrategia de promoción	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Redes sociales	(Instagram, Facebook) y Google Ads	Crear contenido visual atractivo (fotos y videos) que muestre el entorno, servicios y experiencias únicas que ofrece el alojamiento. Realizar campañas promocionales en redes para	\$500.000 COP mensuales en anuncios
0	0	0	\$ 0
Estrategia de comunicación	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Sitio web, WhatsApp Business y campañas de email marketing	Sitio web, WhatsApp Business y campañas de email marketing	Crear una página web atractiva y fácil de navegar con toda la información sobre el alojamiento, incluyendo tarifas, servicios y actividades cercanas.	\$200.000 COP mensuales
0	0	0	\$ 0
Estrategia de distribución	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Plataformas turísticas	Plataformas de reservas (Airbnb, Booking), sitio web y colaboración con influencers.	Listar el alojamiento en plataformas de reservas reconocidas para aumentar la visibilidad y atraer turistas internacionales. Permitir reservas directas a través de la página	Comisión del 15-20% en plataformas de reservas, y entre \$300.000 - \$600.000
0	0	0	\$ 0
Estrategia de precio	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Página web, plataformas de reservas y redes sociales	Página web, plataformas de reservas y redes sociales	Ofertar tarifas diferenciadas según la temporada (alta y baja) y el día de la semana, ofreciendo promociones entre semana para atraer más huéspedes en días no pico.	\$ 0
0	0	0	\$ 0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional

Crecimiento del ecoturismo en Colombia: Colombia ha sido destacada como uno de los países líderes en ecoturismo, debido a su biodiversidad y la promoción de turismo sostenible. Según ProColombia (2021), en los últimos años, el país ha experimentado un incremento del 12% anual en la demanda de turismo ecológico.

Preferencia por el turismo de bienestar en Colombia: Datos de Cotelco (Asociación Hotelera y Turística de Colombia) señalan que el turismo de bienestar en el país ha crecido un 18% en los últimos 5 años (Cotelco, 2023). Además, el segmento de turismo de salud y bienestar sigue en auge, impulsado por una demanda creciente de experiencias holísticas y retiros de salud.

Oportunidades en el sector rural: El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo reportó un crecimiento del turismo rural del 16% en 2023, impulsado por la búsqueda de experiencias auténticas y desconectadas.

Tendencias a nivel país o Latinoamérica

Crecimiento del ecoturismo en Colombia: Colombia ha sido destacada como uno de los países líderes en ecoturismo, debido a su biodiversidad y la promoción de turismo sostenible. Según ProColombia (2021), en los últimos años, el país ha experimentado un incremento del 12% anual en la demanda de turismo ecológico.

Preferencia por el turismo de bienestar en Colombia: Datos de Cotelco (Asociación Hotelera y Turística de Colombia) señalan que el turismo de bienestar en el país ha crecido un 18% en los últimos 5 años (Cotelco, 2023). Además, el segmento de turismo de salud y bienestar sigue en auge, impulsado por una demanda creciente de experiencias holísticas y retiros de salud.

Oportunidades en el sector rural: El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo reportó un crecimiento del turismo rural del 16% en 2023, impulsado por la búsqueda de experiencias auténticas y desconectadas.

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)

Crecimiento del turismo en Ibagué y Tolima: En los últimos años, Tolima ha visto un auge en el número de turistas interesados en la naturaleza y el turismo ecológico. Según la Secretaría de Turismo de Tolima (2022), la región ha experimentado un crecimiento del 10% en el turismo ecológico desde 2019, con la llegada de turistas tanto nacionales como internacionales.

Demanda de turismo en zonas rurales de Ibagué: Ibagué ha sido catalogada como una ciudad con gran potencial en ecoturismo y bienestar debido a su ubicación estratégica y a su clima favorable. La cercanía con Bogotá y otras grandes ciudades la convierte en un destino ideal para escapadas de fin de semana (Secretaría de Turismo de Tolima, 2022).

Mercado potencial: En cuanto a la demografía local, se estima que más del 30% de los turistas que visitan Ibagué tienen entre 25 y 45 años, con ingresos medios o altos, lo que se alinea con el público objetivo para un hostel como Rincón Tesoro de la Montaña, que ofrece un espacio de bienestar y desconexión en un entorno natural (ProColombia, 2021).

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
- Para validar el producto (hostal Ríya Tesoro de la Montaña), empleé las siguientes herramientas:
- Encuestas post-visita: Realicé encuestas informales a través de WhatsApp, donde los huéspedes, una vez finalizada su estadía, dejaron comentarios sobre su experiencia. Las preguntas estaban enfocadas en la comodidad de las cabañas, el servicio brindado, la vista y otros aspectos relacionados con su estancia.
- Comentarios y reseñas en redes sociales y plataformas de reserva: Aunque los comentarios directos se han realizado en WhatsApp, los huéspedes han compartido fotos y videos en redes sociales, lo que ha generado validación pública y espontánea.
2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
- Encuestas post-visita por WhatsApp: He utilizado esta herramienta con los 10 huéspedes que han hecho una reserva efectiva desde el 1 de octubre de 2024, lo que ha permitido recopilar valiosa información sobre su experiencia.
- Comentarios en redes sociales: Los clientes han compartido contenido visual y comentarios en redes sociales de forma natural, lo cual ha complementado la validación inicial.
- Focus Group informal: Esta herramienta se ha empleado en tres ocasiones, permitiendo obtener una visión más profunda de los aspectos emocionales y prácticos que los clientes valoran.
3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
- Resultados cualitativos:
- Los huéspedes han coincidido en destacar la comodidad de las cabañas, la hermosa vista y el excelente servicio brindado. Los comentarios en WhatsApp indican una experiencia altamente satisfactoria, y muchos han subido fotos y videos a sus redes sociales, lo que ayuda a validar la propuesta de valor del hostel.
- Han señalado la tranquilidad del lugar y la oportunidad de desconectar del ritmo de la ciudad, lo que está en línea con el objetivo del hostel de ofrecer una experiencia de relajación.
- La atención personalizada ha sido un punto clave en la percepción positiva del servicio, reforzando el valor agregado del hostel.

La atención personalizada ha sido un punto clave en la percepción positiva del servicio, reforzando el valor agregado del hostel.

Resultados cuantitativos:

Desde el 1 de octubre de 2024, se han recibido más de 200 consultas a través de redes sociales y WhatsApp, y se han realizado 10 reservas efectivas.

100% de los huéspedes que se han alojado han dado una evaluación positiva sobre su experiencia, destacando la calidad del servicio y las instalaciones.

De las encuestas realizadas por WhatsApp, el 90% mencionó que recomendaría el hostel a amigos y familiares.

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.

Transporte: Varios huéspedes han señalado la conveniencia de tener más opciones de transporte para facilitar la llegada al hostel, especialmente para aquellos que no cuentan con vehículo propio.

Opciones de alimentación: Uno de los puntos a mejorar, basado en la retroalimentación de los clientes, es ofrecer una opción más completa de cena, lo cual podría mejorar aún más la experiencia del huésped y agregar valor al servicio.

Mejor señalización: Algunos clientes mencionaron la necesidad de una mejor señalización en la ruta hacia el hostel para facilitar la llegada, especialmente para nuevos visitantes.

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios

Hospedaje para 2 personas:

Entre semana: \$220,000 COP por noche.

Fines de semana: \$260,000 COP por noche.

El precio incluye: cabañas, tina, kit de spa (velo facial, exfoliante y sales de tina), desayuno, cocina equipada, seguro viajero, juegos de mesa, mirador, balcón, y transporte en moto o parqueadero disponible.

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio

Técnico: El hostel Riya Tesoro de la Montaña inició operaciones el 1 de octubre de 2024. Todas las cabañas están completamente equipadas y operativas, ofreciendo servicios como una tina de agua caliente, kit de spa y juegos de mesa. El servicio ha sido ajustado según la retroalimentación de los primeros huéspedes para mejorar la experiencia del cliente.

Comercial: Hasta la fecha, se han realizado 10 reservas efectivas y más de 200 consultas a través de WhatsApp y redes sociales. Se han implementado campañas de marketing digital, colaborando con influencers locales y promoviendo la presencia en plataformas como Airbnb y Booking para aumentar la visibilidad y atraer más reservas.

Legal: El negocio cuenta con registro en la Cámara de Comercio, el Registro Nacional de Turismo (RNT), el RUT y Magenta Seguros cubre a los huéspedes con un seguro durante su estadía. El hostel cumple con todas las normativas legales necesarias para operar como un alojamiento turístico en la región.

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS					
Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Muebles y Enseres	Dotacion cabañas:	\$ 15.000.000	1	\$ 15.000.000	Aporte Emprendedor
Maquinaria y Equipo	Sistema de Paneles	\$ 27.000.000	1	\$ 27.000.000	Fondo Emprender
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
				\$ 42.000.000	
INVERSIONES DIFERIDAS					
Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
	Obra civil a todo costo: Para la Adecuación de Camino (200 metros de largo x 0,5 metros de ancho)				
	Mano de Obra: Personal calificado para realizar las tareas de preparación del terreno, nivelación, compactación, y construcción del camino.				
	Materiales de Construcción: Cemento: Utilizado para crear una base sólida y resistente, que garantice la durabilidad del camino.				
Honorarios	Triturado: Material	\$ 13.000.000	1	\$ 13.000.000	Fondo Emprender

	Cambio de Piso (32 m²): Reemplazo del piso existente en una de las cabañas para mejorar su durabilidad y apariencia, asegurando un ambiente confortable para los huéspedes. Instalación de Piso en Baldosa (64 m²): Colocación de baldosa de alta calidad en las áreas comunes o cabañas adicionales para facilitar la limpieza y mejorar la estética del lugar. Tanque de Agua (2,000 litros): Adquisición e instalación de un				
Honorarios	instalación de un	\$ 13.000.000	1	\$ 13.000.000	Fondo Emprender
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
				\$ 26.000.000	
VALOR TOTAL PROYECTO	\$ 68.000.000				

TIR
15%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Gerente General
Cargo 2:	Contador
Cargo 3:	Creador de Contenido y Gestor de Alianzas
Cargo 4:	Empleado 4



Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2023
Coordinación Nacional de Emprendimiento