



## Invertir en la digitalización de la guía turística.

### ¿QUÉ HACEMOS?

Thuiis tiene por objetivo solucionar el problema de la masificación del turismo y la falta de promoción de la oferta local.

Para ello, digitalizamos las guías turísticas, ofreciendo mejores experiencias a los turistas, para que disfruten como locales de las ciudades y pueblos durante sus viajes.

Lo conseguimos conectando las ofertas turísticas de la GIG Economy Local (los residentes que quieren aprovechar el turismo de su ciudad) y los proveedores de actividades turísticas que buscan nuevos canales de distribución.

### TENDENCIAS DE MERCADO

Thuiis quiere aprovechar las siguientes tres oportunidades de mercado:

1. La necesidad de recomendaciones personalizadas respecto al contexto del viaje, con el perfil del viajero, de su contexto social durante su viaje, de la temporada y de la meteorología.
2. La adopción general de la población española de la GIG Economy con Deliveroo, Glovo, Airbnb, Uber, ... como nuevo tipo de trabajo.
3. La caída del roaming en Europa que permite a los turistas acceder a Internet desde su propio mobile durante su viaje sin coste.

### ¿CÓMO LO HACEMOS?

Para conseguirlo Thuiis se apoya en una plataforma que usa el Big Data para irrumpir en el mercado con un modelo de negocio validado

por El Tenedor, que le permitió conectarse a los restaurantes de Europa consiguiendo todas las disponibilidades de las mesas en tiempo real, con la distribución de su sistema de reserva y gestión de restaurantes. Hacemos lo mismo para el mundo del turismo.

### NECESIDAD DE FINANCIACIÓN

Thuiis es un proyecto pensado para la autofinanciación a medio-largo plazo. La inversión necesaria en esta primera fase de lanzamiento y posicionamiento en la ciudad de Barcelona de 2018 hasta 2020 es de 150.000€, siguiendo en todo momento la búsqueda de proveedores para Sevilla y Valencia. Por esta inversión se ofrece a los inversores el 10%. Destinamos la inversión a estos 5 bloques:

1. Crear y establecer el catalogo de oferta con un mínimo de 150 actividades para Barcelona, con una comisión por servicio entre el 10% y 30% del precio.
2. Reclutar promotores para la red de Thuiis, como hoteles, taxis, apartamentos, etc .
3. Establecer y ejecutar la estrategia de marketing online.
4. Analizar la demanda y adaptar el catálogo de oferta.
5. Duplicar en Sevilla el modelo de negocio validado y establecido.

### VISIÓN A LARGO PLAZO

En tres años tenemos como objetivo convertirnos en "El Tenedor" del ocio en Europa.