**(ver cuadro del entregable al final del texto)**

**NET Home ofrece servicios previos y posteriores a la llegada del pasajero.**

Previamante a la venta de una casa de campo, la misma se visita confirmando niveles de calidad y haciendo un inventario de otros servicios disponibles en el destino (restaurantes cercanos, transportistas, excursiones, etc). Luego, Het Home pone a disposicion de los distintos operadores material para construccion de páginas web locales en los distintos paises (fotos, textos, videos). De esta forma, se extiende la cadena de publicidad.

Una vez realizada la reserva a traves de Net Home, se ofrecen las actividades complementarias al alojamiento, gestionadas y brindadas por los distintos actores locales, para que el pasajero tenga una oferta integral y que no sea solo alojamiento.

Los operadores podran comprar el alojamiento de forma aislada o como componente de un paquete de servicios al destino ofrecidos a grupos chicos, con fechas de salidas regulares. De hecho, esta es la forma más conveniente para tener visitas programadas. Net Home no se presenta como un DMC (Destination Management Company) pero puede brindar soluciones a los operadores que lo requieran.

Durante la estadia, Net Home actua como contacto en el pais para cada pasajero, cliente de nuestro cliente. Esto brinda confianza y tranquilidad a la hora de vender el producto.

**¿Cuáles son los pasos para implementar NET Home?**

Para llevar adelante esta idea, lo primero es determinar los requisitos que deben cumplir los oferentes para poder ser vendidos a traves de Net Home.

Conjuntamente, con campañas de difusión por medios sociales (pagos y gratuitos), Net Home deberá realizar presentaciones en distintas provincias de Argentina para conseguir oferentes, haciendo hincapíe en los beneficios de esta idea, tanto individuales como para la comunidad. También se pueden contactar oferentes a través de las distintas redes de Turismo Comunitario que ya existen en el país.

Una vez obtenidos los primeros oferentes, se debe incluir la oferta en el sitio web de Net Home, con fichas standarizadas por cada casa de campo incluyendo caracteristicas del alojamiento, precios, fotos, información sobre el destino y las posibles actividades a realizar.

La comercialización se hará contactando a distintos operadores de otros países, que venden viajes responsables, es decir que tienen una filosofía de turismo sustentable. Se puede comenzar con listados de operadores exhibidores en distintas ferias internationales, actualmente publicadas en internet (WTM Londres, WTM Latinoamerica, ITB Berlin, FITUR Madrid, ATTA, etc). Este es un trabajo de llamados telefonicos e emails, para en el corto plazo programar una agenda de reuniones en algunas de las ferias mencionadas.Esta participacion en ferias se gestiona generalmente a traves de la Camara Argentina de Turismo y Net Home sería parte del stand que nuestro país ocupa en cada feria. De esta forma, sería visible a todos los operadores interesados en el destino.

Una vez realizadas las reservas, Net Home concentra los pagos de todos los operadores. Cada oferente no tendra necesidad de preocuparse por asuntos administrativos en absoluto. Net Home, realiza el pago a los dueños de casas de campo y a los actores involucrados.

Como servicio de Post venta, Net Home realiza una encuesta a los pasajeros sobre su experiencia, con la finalidad de hacer mejoras.

Tambien, se contacta de manera fluida con las casas de campo para ajustar detalles de servicios y para estar al tanto de las necesidades y la satisfaccion tanto con los beneficios obtenidos como con la gestion de NET Home. Una comunicación cercana y cálida con los dueños de casas es lo que se espera en este proyecto.

**Potenciales fuentes de apoyo económico**

Si bien NET Home ofrece un servicio, que no significa la producción de un producto material con altos costos de materia prima, si necesitará fondos para realizar presentaciones en las distintas provincias con el fin de conseguir oferentes.

Tambien necesitará alquilar un espacio de trabajo (oficina) y contratar personal. Al principio, cuando el volumen de reservas es bajo, un personal con conocimientos de comercializacion aplicada al turismo e idiomas y un personal que pueda viajar por el pais visitando cada casa de campo, serán suficiente. Con el tiempo, se deberá contratar personal operativo.

Una vez conseguidos los primeros oferentes, la principal inversión sera en participación en ferias internacionales.

Para conseguir apoyo economico Net Home puede comenzar una campaña de CrowdFunding en alguna de las distintas plataformas disponibles en Argentina (por ejemplo, Propagar Ideas [www.propagarideas.com](http://www.propagarideas.com)).

También, como Net Home se trata del desarrollo local de pequeños pueblos a lo largo del pais, la ayuda que pueda brindar cada gobierno provincial sera bienvenida.

También se pedira apoyo al Consejo Federal de Inversiones, ya que NET Home, también fortalece la Identidad Regional. (<http://cfi.org.ar/>).

**Comercio Justo**

*“El sistema comercio justo es una iniciativa para crear canales comerciales innovadores, dentro de los cuales la relación entre las partes se orienta al logro del desarrollo sustentable y sostenible de la oferta. El comercio justo se orienta hacia el desarrollo integral, con sustentabilidad económica, social y ambiental, respetando la idiosincrasia de los pueblos, sus culturas, sus tradiciones y los derechos humanos básicos. El comercio justo es voluntario entre dos partes, y no tendría lugar si ambas partes no creyeran que saldran beneficiadas”*

*Que es el Comercio Justo en Net Home*

Es establecer precios de comercialización después de los costos, a conciencia, suficiente para beneficiar a las partes intervinientes y apuntando a la sostenibilidad en el tiempo y la sustentabilidad social, economica y ambiental.

Es establecer precios apuntando a la permanencia en el mercado internacional a lo largo del tiempo, más que a beneficios económicos altos en el corto plazo.

Problema

Actualmente, los alojamientos alternativos impulsados por redes de turismo comunitario no cuentan con un sistema de promocion, comercializacion y reservas, por lo que la idea de negocio es muy buena, pero no es rentable. Net Home soluciona la comercializacion y administracion de reservas y pagos, trayendo beneficios para las comunidades locales a lo largo del pais.

Descripción: ¿A cuál de los desafíos refiere?

Desafio 1: Mas empleo

¿Quién?

¿Para quienes es un problema?

Para los dueños de casa de campo, que no tienen experiencia en el sctor turistico para vender su producto y recibir más pasajeros.

Y por otro lado, para operadores de turismo que no logran una comunicación fluida con los dueños de casa de campo para confirmar reservas cuando quieren ofercer un producto distinto.

Perfiles de usuario

Por un lado los dueños de casa de campo con conocimientos ajenos al negocio turistico y por otro lado operadores y agencias de viajes con perfil sustentable y alternativo.

¿Qué?

¿Qué propongo para resolverlo?

Un sistema de reservas online con administracion de disponibilidad y cobros/pagos, promocion y publicidad. Los dueños de casa solo se preocupan por recibir a los pasajeros y comunicarse con NET Home en español.

¿Qué lo vuelve innovador?

Este tipo de alojamiento “local living” y el turismo sustentable estan de moda en el mundo y Argentina tiene mucho potencial para ofrecerlo. La filosofia sustentable y el uso de la tecnologia, aplicada a la comercializacion específica de este tipo de alojamiento traera grandes resultados.

¿Cómo?

¿Cómo lo voy a implementar?

Con un centro de reservas (oficina) que se refleja en una pagina web y aplicación movil y administra las reservas on line y responde consultas varias. Por otro lado, con visitas a las casa de campos para recolectar material para armar publicidad y conocer el producto. Y visitando agentes de viajes y ferias de turismo internacionales que son punto de encuentro de muchos operadores del mundo.

¿Cuál es el grado de avance?

Por el momento es una idea, pero tengo experiencia en el sector turistico internacional y conocimiento de idiomas para poder darle curso.

¿Cuánto?

**Breve descripción de los costos que implica la puesta en marcha y operación del proyecto**

Alquiler de oficina con espacio de trabajo para 2 personas, en un principio. Fondos para visitar casas de campo que quieran adherirse al sistema. Gasto de equipamiento (computadoras, servidor) y servicios de tecnico en sistemas. Participación en el marketplace de una feria de turismo internacional, por ejemplo las de Adventure Travel Trade Association: el valor actual es de 2100 USD por exhibir durante 3 días.

**Breve descripción de los ingresos que se esperan del proyecto**

Net Home promueve el comercio justo y lo importante es generar la visita de turistas en distintos puntos del pais. Una vez que los dueños de casas de campo establecen sus costos y ganancia, Net home sumara sus costos y una ganancia razonable manteniendo precios competitivos y beneficiosos en relacion a otras opciones de alojamiento del destino.