

Portada → Turismo 2.0 → General

Vota: · Votos: 0 · Resultado: 0

Compartir:

El post del día: ¿Se pueden hacer negocios en turismo sin cobrar un euro?

HOSTELTUR • 11.03.2009



Otra vez **Chris Anderson** ha recogido de una manera brillante y fácil de entender una de las tendencias que está revolucionando la forma de hacer negocios en Internet. En mi opinión hay dos autores imprescindibles si uno quiere entender la red-volución que estamos viviendo y estos son **Don Tapscott** (*Wikinomics*) y **Chris Anderson**.

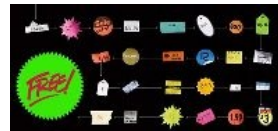
Actualmente estoy retomando el libro de Don Tapscott y tengo que reconocer que estoy disfrutando como un enano con su lectura. Sin duda es un libro muy inspirador que me está dando muchas ideas que espero pronto poner en marcha para que [Magic Costa Blanca](#) vaya siendo una compañía más "open business".

Volviendo a Anderson otra vez nos ha sorprendido con su capacidad de observar la realidad y describirla con acierto. A su ya conocida teoría de "[The Long Tail](#)" ahora se añade "[Free](#)". Se han escrito muchos artículos sobre el tema, algunos de los cuales os recomiendo su lectura, especialmente los de los amigos :-)

PUBLICIDAD



[-Chris Anderson define el futuro de la red: la economía de lo gratuito. \(Enrique Dans\)](#)
[-La economía de lo gratuito en el turismo \(Edu Willian\)](#)



No puedo añadir mucho de lo que ya han dicho ellos. Por lo que me centraré en analizar la aplicación de los conceptos de Anderson al mundo del turismo. ¿Se pueden hacer negocios en turismo sin cobrar un Euro?

Después de mi análisis personal tengo que decir que **SI** y que de hecho ya se hacen.

El turismo es una industria muy relacionada con Internet y que comparte algunas características comunes como la intangibilidad o poseer unos costes marginales realmente bajos en casi todas sus actividades.

En mi análisis he realizado dos tablas. La primera será objeto de esta entrada y tratará de que negocios se están realizando actualmente en el turismo que responden a la filosofía de "Free", la segunda tabla es que negocios se me ocurren que no se están realizando en la actualidad y sin embargo pueden ser buenas oportunidades, que será objeto de un nuevo post. Siguiendo la filosofía 2.0 ambas tablas formarán parte de un Wiki de forma que podrán ser editadas por vosotros tantas veces como queráis. Espero poder dejaros el link pronto

Os dejo con mi primer análisis:

-Freemium: "What's free: Web software and services, some content. Free to whom: users of the basic version." Freemium es un modelo de negocio en el que se puede acceder gratis a una versión estándar del producto y si se quieren más funcionalidades o servicios se tiene que pagar. Como todos conocéis es un modelo muy extendido en la industria del software en el que el 1% de los usuarios que pagan financian la gratuidad del servicio del resto.

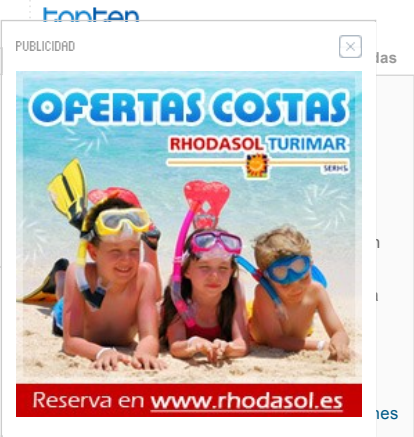
Aplicaciones al turismo:

-Turismo Residencial: Los conocidos fly-byes de las empresas promotoras que proporcionan el viaje y el alojamiento gratuito. El modelo se sostiene y es rentable porque unos pocos compran un apartamento. Es curioso ver que en el sector donde se ha hecho más dinero en los últimos años se estaba haciendo dinero comercializando los apartamentos en uno de los modelos de "free" que explica Anderson en su artículo.

-Oferta Complementaria y Excursiones: Se regala la excursión o el viaje. El modelo se soporta con las ventas que algunos pocos hacen de artículos durante el tiempo que dura el viaje o la excursión.

- **Advertising:** "What's free: content, services, software, and more. Free to whom: everyone." El modelo más extendido en el mundo de internet y en el Turismo. Este es el modelo que ha hecho que Google sea lo que hoy es.

Aplicaciones al turismo:



OPERTAS COSTAS
 RHODASOL TURIMAR
 Reserva en www.rhodasol.es

PUBLICIDAD



bedsonline
 Descubre un mundo de posibilidades para tus viajes



los profesionales buscan el mejor empleo.

turijobs.com
 EMPLEO Y FORMACIÓN EN TURISMO

Aplicaciones al turismo:

-Búsqueda de información (Google, Tripadvisor, Comunidades de Viajeros, Blogs, etc.)

-Proceso de compra Metasearches (Minube, Kayak, Mobissimo, etc.)

-CC&I: Se patrocina el congreso a cambios de publicidad.

-Publicaciones (Hosteltur, etc.).

Todas estas empresas y muchas más proporcionan contenidos o servicios a sus clientes de forma completamente gracias a cambio de captar su atención y poderla monetizar con publicidad.

- **Cross-subsidies:** *"What's free: any product that entices you to pay for something else. Free to whom: everyone willing to pay eventually, one way or another."*

Quizás esta sea una de las prácticas de "free" más utilizadas tanto en el mundo online como en el off-line. Cuando se combina con otra práctica en el que la empresa se apodera del estándar es muy poderosa. Ejemplos de esta última son las impresoras de cartuchos de tinta donde la impresora es casi gratis y el negocio está en la venta de los cartuchos, las maquinillas de afeitar de hojas desechables o los productos de Microsoft que en su día tenían una política de dejarse piratear para apropiarse del estándar en el que las personas guardamos la información (Ms Office) y que han llevado a su compañía y a su propietario a ser el hombre más rico del mundo durante mucho tiempo.

Aplicaciones al turismo: Este junto a advertising otro de los modelos de "free" más utilizados en el sector

-Hoteles: Se da la gratuidad al niño para obtener la reserva de la familia.

-Aerolíneas low cost: El Presidente de Ryanair dijo ya hace tiempo que los vuelos serían gratis gracias al negocio que realizan de todo lo que rodea al vuelo (subvenciones de las administraciones, comisiones de Hoteles, Rent a car, etc..)

Creo que este será un modelo que pronto veremos también en los Hoteles Express y que va a dar mucho que hablar.

- **Zero marginal cost:** *"What's free: things that can be distributed without an appreciable cost to anyone. Free to whom: everyone."* Aplicaciones al turismo: No he encontrado ningún ejemplo en nuestro sector. ¿Alguien es capaz de encontrarlo?. Tenéis los comentarios y espero que en breve el Wiki a vuestra disposición para hacerlo.

-**Labor exchange:** *"What's free: Web sites and services. Free to whom: all users, since the act of using these sites and services actually creates something of value". Es el caso de Yahoo Answers, Meneame o Digg.*

Aplicaciones al turismo:

-Comunidades de Viajeros y Redes sociales aplicadas al Turismo como: [Turismo20](#) u [Hosteltur](#)

-Portales de opinión como [Trivago](#) o Tripadvisor.

-**Gift economy:** *"What's free: the whole enchilada, be it open source software or user-generated content. Free to whom: everyone." Es el caso de la Wikipedia mantenida con donaciones o del software libre.*

Aplicaciones al turismo:

-Las guías de viajeros realizadas por usuarios anónimos que comparten su conocimiento y que normalmente se financian con donaciones.

-Los wikis como la [Turismopedia](#) y otras iniciativas

-Las aplicaciones realizadas con licencia GPL como las de [Sysme](#) o [el motor de reservas de openhotels Flamingo](#).

"[The Long Tail](#)" cambió el escenario de la distribución y alteró el campo de batalla creando graves problemas a los paquetes comercializados por folletos. "Free" dará mucho que hablar y generará nuevos modelos de negocio transgrediendo el concepto de que no se puede ganar dinero sin cobrar un Euro.

¿Te animas con nuevos ejemplos de nuestra industria? ¿Se te ocurre algo nuevo?

[Javier García Cuenca](#)

Extraído de su [blog personal](#)



Tu comentario

HOSTELTUR no comparte necesariamente las opiniones que los lectores viertan en esta sección, ni se hace

responsable de sus consecuencias o interpretaciones. Serán eliminadas las opiniones que contengan insultos, que atenten contra el respeto a las personas por el contenido o por la forma, que contengan direcciones de e-mail, números de teléfono o direcciones web con intenciones comerciales. También serán eliminados los textos escritos íntegramente o en su mayor parte en MAYÚSCULAS, y aquellos contenidos que no sean profesionales, que no se relacionen con noticias actuales y que no sean de interés para el sector.

* Campos obligatorios.

Nombre: *

Email: *

Comentario: *

Su privacidad es importante para nosotros, por favor lea nuestra [política de privacidad](#)

Avisarme por email cuando contesten a mi opinión

Acepto las [condiciones generales](#)

Enviar opinión