

## Problema

Descripción: Oferta insuficiente/sub desarrollada de servicios de bienestar/*wellness* para todos los segmentos de turistas.

Desafío: Más turistas extranjeros y más argentinos viajando por Argentina. La cantidad de turistas extranjeros que visita la Patagonia ha bajado entre 2009 y 2015 años según la Encuesta de Ocupación Hotelera (MINTUR).

### ¿Quién?

¿Para quienes es un problema?

Actualmente la oferta de servicios de relajación tipo spa es limitada a establecimientos de alta gama. Los otros segmentos de turistas, quienes conforman la mayoría de los turistas, no tienen acceso a servicios de relajación (sauna, masaje, jacuzzi).

#### Perfiles de usuario

Millennials – jóvenes de 18-35 años

Participantes de eventos deportivos

Turistas que eligen la economía compartida (AirBnb).

Turistas que se alojan en casa de familia o amigos.

### ¿Qué?

¿Qué propongo para resolverlo?

Una cadena de estaciones de bienestar con servicios de relajación tipo spa, ubicadas en lugares escénicos de la Patagonia que ofrecen al turista un servicio tradicionalmente considerado de lujo a un precio accesible.

¿Qué lo vuelve innovador?

La solución pone en valor estructuras versátiles y de bajo costo como los contenedores marítimos, reconvertidos en espacios modernos y acogedores para brindar un servicio de calidad a un precio competitivo. Se encuadra en la tendencia mundial de salir de los “ghettos” elitistas de *wellness* y acercar dichos servicios a un público más amplio.

### ¿Cómo?

¿Cómo lo voy a implementar?

A través de una red de inversores privados en distintos destinos de bienestar de la Patagonia. Planes de negocios adaptados a las características de cada lugar y mercado. Se identificará una red de profesionales para la implementación: arquitecto, constructores, proveedores, marketing y ventas. Se arrancará con la implementación de un prototipo, seguido por el desarrollo a escala regional.

¿Cuál es el grado de avance?

Plan de negocios, planos de construcción, coordinador general y arquitecto seleccionado. Difusión de la idea dentro del sector turístico público y privado.

### ¿Cuánto?

La **inversión inicial** para un HotBoks es de AR\$1.300.000 y los costos de operación anuales \$1.150.000.

Un HotBoks tienen **dos fuentes de ingresos**. En el **primer año de funcionamiento** se estima: 1) Sauna y jacuzzi con un precio de \$150/h; se estima un ingreso total de \$1.350.000 y 2) Masaje con un precio de \$450/30', estimándose un ingreso total anual de \$405.000.

Para el primer año de operaciones se estima una rentabilidad de 20% (antes de impuestos) con una recuperación de la inversión inicial en 3 años.