

Guión Expomanagement

- Ponencia Bloque Emprendedores
 - Ponente: François Derbaix, fundador y CEO TopRural.com
 - Título: TopRural, un modelo de negocio español con éxito en Europa
 - Subtítulo: Cómo alcanzar el éxito empresarial aunando el mundo rural y el urbano en un contexto europeo
 - Temática: Experiencia empresarial y caso de éxito TopRural con perspectiva basada en el management
 - Fecha: 12:00 horas del 5 de junio de 2008
 - Duración: 20 minutos
-

TopRural, un modelo de negocio español que triunfa en Europa

1. El nacimiento del portal líder de turismo rural en España

- Cómo surge la idea
- La inversión inicial: apoyo de amigos y familiares
- Un Equipo para suplir la falta de experiencia y conocimientos
- Los inicios (en el salón de casa)

2. Modelo de negocio

- Páginas amarillas del Turismo rural
- El turismo rural huye de la intermediación (tanto viajeros como propietarios)
- En TopRural no somos intermediarios: no cobramos comisiones

3. Estrategia

Viajero o propietario ¿Quién es el verdadero cliente?

- Nos paga el propietario pero buscamos al viajero
- Somos el nexo de unión, el punto de encuentro entre ambos públicos

Opiniones

- Buscamos la participación de los usuarios, foros y blogs.
- Somos pioneros en opiniones en turismo

Filosofía

- Sencillez y facilidad de uso: funcionalidad por encima de diseño

Contenidos

- Empezamos con 3.500 casas rurales y menos de un año teníamos 5.000 alojamientos (3/4 de los alojamientos que España tenía en esos momentos).

Visión internacional desde el principio

- En la elección del nombre, en la traducción inicial del portal a 4 idiomas (español, inglés, francés y alemán).

4. Internet, una ventana al mundo

- Intermediación: el turismo rural es un sector que huye de la intermediación (tanto viajeros como propietarios)
- Capacidad económica: los alojamientos rurales tienen poca capacidad en comparación a los alojamientos de turismo convencional ya que carecen de acceso a los circuitos habituales (agencias y operadores turísticos)
- Las guías de papel son muy limitadas y carecen de recursos para invertir en los medios de masa.
- Killer Media: por tanto, Internet es el medio idóneo: 94% buscan sus casas rurales a través de Internet (Radiografía viajero rural 2007)
- Además el turismo rural ha coincidido con la expansión de Internet en España:
 - ambos están interrelacionados porque los viajeros de turismo rural son urbanitas y la implantación y penetración de Internet ha sido mayor en los centros urbanos.
 - los usuarios de Internet coinciden mayoritariamente en edad con el viajero rural medio (25-45 años).
- El turismo rural es la actividad turística que más se ha vertebrado en torno a Internet. Según datos INE de enero 2008:
 - el 88% de los alojamientos rurales tienen una web propia
 - el 83% se promocionan por Internet
- Finalmente Internet ha supuesto la reducción del aislamiento rural y se ha convertido en su ventana al mundo.

5. TopRural Hoy

Algunas Cifas

- Pyme española con sede en Madrid
- 40 empleados
- Una facturación de 2.240.000 euros en 2007 = +60% de crecimiento
- 30.000 alojamientos en 7 países y en 8 idiomas
- 260.000 fotos y vídeos
- 60.000 opiniones de viajeros
- 150.000 mensajes foros
- 1,5 millones de visitas mensuales y 28 millones de páginas vistas

Cómo atender un mercado internacional desde Madrid

- Al no intermediar con viajeros y propietarios y centrarnos únicamente en la venta de publicidad, eso nos permite tratar a nuestros clientes a distancia (ejemplo Cataluña): no es necesaria la presencia física
- Con departamentos por mercado lingüístico (ejemplo mercado francófono) y con muchas herramientas y canales de comunicación (blogs, foros, teléfonos gratuitos desde otros países, etc.).
- Con personas de diversas nacionalidades (9 en total): nativos en cada idioma que residen en Madrid (un polo de atracción para gentes de todas las procedencias).

- Una concepción muy europea del trabajo:
 - horario europeo
 - flexibilidad
 - participación
 - tele-trabajo
 - conciliación laboral, etc.
- Todo ello completado con una red de colaboradores externos (25 en total):
 - traductores, que dan calidad y profesionalidad a los textos,
 - tele-trabajadores dedicados a la preparación de fichas de alojamientos, que dan escalabilidad, flexibilidad y abre el abanico de candidatos.

6. El primer portal de turismo rural a nivel europeo

- Somos una novedad porque hasta ahora el turismo rural se ha desarrollado sobre todo a nivel nacional-local.
- TopRural es el único portal específico de turismo rural que da servicio a escala europea.
- Porque aunque el 90% del negocio es nacional, también hay un 10% de turistas rurales que viene de otros países y que está creciendo de forma constante. Por tanto, es un cliente potencial que vendría si dispusiese de más información.
- Buscamos con nuestra expansión fomentar el intercambio transfronterizo: la internacionalización del turismo rural.
- Mantenimiento del crecimiento actual de ventas en 2008 (60%)
- Incremento mayor al 100% en oferta de alojamientos: vamos a pasar de 15.000 a 30.000 en 1 año.

7. Tendencias online en turismo rural

- Participación del usuario (opiniones, sus fotos, sus vídeos, foros, blogs, etc.)
- Predominio del aspecto visual (descriptivo) sobre el contenido informativo (informativo). Ejemplo de la Radiografía del viajero rural 2007: fotos por encima de información y características del alojamiento.
- Acuerdos y alianzas en contenidos: atrápalo, edreams, google maps, rentalia, vinogusto y 11870.com. La web ya no es una isla: puede y debe relacionarse con otras.
- Redes sociales.