

Modelo Canvas

COLIVING ENCANTO DEL LAGO



Socios Clave



- **Operadores turísticos locales** para ofrecer excursiones guiadas.
- **Proveedores de internet** para garantizar una conexión de alta velocidad.
- **Plataformas de reserva en línea** (Booking, Airbnb, Expedia).
- **Proveedores de alimentos y bebidas locales** para la despensa.
- **Empresas de gestión de residuos** para manejar reciclaje y desechos.

Actividades Clave



- **Gestión de reservas** y atención personalizada al cliente.
- **Organización de actividades** comunitarias y culturales.
- **Mantenimiento y limpieza** de las instalaciones.
- **Marketing y promoción** del coliving.

Recursos Clave



- **Infraestructura:** habitaciones, áreas de coworking (internet), y demás espacios comunes.
- **Ubicación estratégica:** cerca al Lago de Tota y fácil acceso.
- **Talento humano** capacitado para atención al cliente y gestión de actividades.

Propuesta de Valor



- **Alojamiento flexible** y confortable en un entorno comunitario.
- Espacios de **coworking e internet de alta velocidad**
- Oportunidad de **conectar con otros viajeros y la cultura local** de Aquitania.
- Acceso a actividades en la región del **Lago de Tota**.
- Ambiente que fomenta **colaboración, aprendizaje y el bienestar**.
- Estancias **cortas o largas**.
- Compromiso con la **sostenibilidad**

Relación Clientes



- **Atención personalizada** y cercana.
- **Eventos comunitarios regulares:** Actividades que fortalecen los lazos entre los residentes.
- **Feedback continuo:** Encuestas post-visita y respuestas ágiles a reseñas online.

Canales



- **Página web propia** con sistema de reservas online.
- **Plataformas de reservas** de terceros (Booking.com, Airbnb, Expedia, etc.).
- **Redes sociales** (Instagram, Facebook, TikTok, etc.).

Segmentos de Clientes



- **Nómadas digitales y profesionales remotos.**
- **Turistas** interesados en la naturaleza y en experiencias comunitarias.
- **Estudiantes** en busca de un entorno tranquilo para estudiar.
- **Viajeros temporales** interesados en la cultura local.
- **Parejas y grupos pequeños** que buscan experiencias alternativas

\$ Estructura de Costos

- **Remodelación y adecuación** del terreno e infraestructura.
- **Adquisición de mobiliario**, equipos tecnológicos, herramientas
- **Costos operativos** como insumos, salarios, seguros, mantenimiento, limpieza, servicios públicos.
- **Marketing y publicidad** en plataformas digitales.

\$ Fuentes de Ingresos

- **Tarifas de alojamiento:** Principal fuente, con diferentes rangos de precios según el tipo de habitación (privada, compartida) y servicios incluidos.
- **Servicios adicionales:** Tours guiados, talleres, lavandería y despensa con productos de alimentación básicos.