

Reto 1

Cómo adquirir tiquetes de ingreso a sitios de interés sin importar el tipo de usuario vinculado ni la forma de pago, facilitando que cada usuario aporte y reciba el valor que le corresponde. El alcance debe cubrir diferentes sitios de interés como museos, parques temáticos, parques ecológicos, parques nacionales, etc. (nivel de complejidad medio).

Grupos: 13, 15, 3

Reto 2

Cómo mejorar la experiencia del cliente al adquirir pasajes o paquetes turísticos. Proponer una solución tecnológica que mejore la experiencia actual que ofrecen las soluciones disponibles en el mercado. Esta solución debe proveer itinerarios cubiertos por diferentes compañías aéreas, ej. viaje de Bogotá a Lima en Avianca, de Lima a Santiago en Latam, de Santiago a Buenos Aires en Sky. El sistema debe ser inteligente y ofrecer diferentes alternativas de forma automática (nivel de complejidad medio a alto).

Grupos: 21, 5, 7

Reto 3

Se requiere de una herramienta tecnológica de bajo costo / acceso gratuito dirigida a pequeños operadores turísticos que les permita asignar servicios a guías turísticos (nivel de complejidad bajo)

Grupos: 1

Reto 4

Se necesita una aplicación móvil para fortalecer el turismo en la región de Aguadas, Caldas, inicialmente con alcance para la estación de Awaq. La aplicación debe permitir el reporte de avistamientos de fauna, cámaras, variantes climáticas, entre otras. Los turistas comprometidos con el ambiente deben tener la posibilidad de acceder a esa información. Se sugiere que la aplicación funcione para otros sitios de interés. (nivel de complejidad medio).

Grupos: 10, 12, 19, 26, 9

Reto 5

Cómo fortalecer el tiempo de estadía del turista en un lugar de interés, qué experiencias nuevas se les puede ofrecer apoyadas en tecnologías digitales. Se necesitan soluciones tecnológicas de turismo que agreguen valor a la vivencia del visitante en un destino turístico (nivel de complejidad medio).

Grupos: 11, 14, 24

Reto 7

Se necesitan soluciones tecnológicas que brinden planes de educación para el desarrollo del talento humano con habilidades y competencias en diseño de nuevas experiencias de turismo (nivel de complejidad medio).

Grupos: 22

Reto 14

Algunos actores del ecosistema turístico ofrecen paquetes en donde cada actor aporta lo suyo, por ejemplo, en una región específica un turista puede requerir un paquete que incluye alojamiento, enseñanza y práctica del surf, buceo, visita para hacer avistamiento de especies, navegación en vela, y sesión fotográfica al atardecer. Cada uno de estos servicios y/o experiencias son responsabilidad de diferentes actores (personas jurídicas y personas

naturales) que los ofrecen. Configurar un paquete de este tipo puede hacerlo cualquiera de los involucrados como actor y cobra una comisión a los demás, en la actualidad esto se hace casi de forma exclusiva a través de llamadas telefónicas y whatsapp. Se requiere una solución más eficiente en donde la misma lógica de negocio prevalezca pero se utilicen herramientas más eficientes que el proceso manual antes descrito (nivel de complejidad alto).

Grupos: 17, 20, 27, 6

Reto 15

En una buena parte de los territorios tanto en Colombia como en Costa Rica, las reservas de alojamiento se hacen a través de plataformas tecnológicas como Hoteles.com o AIRBnB. No obstante, cuando los turistas se alojan, la gestión de los mismos se hace de manera manual, por un lado, o utilizando plataformas robustas que solo pueden pagar las grandes cadenas hoteleras, dejando por fuera a la enorme cantidad de alojamientos pequeños que son los más presentes en nuestros países. En este sentido, se requiere un sistema de gestión de huéspedes capaz de integrarse con las plataformas una vez realizada una reserva en ellas y que además permita hacer la gestión interna, como asignación de habitaciones, control de check-in y check-out, reserva de espacios como canchas de tenis, y reserva de servicios como masajes o yoga, entre otros (nivel de complejidad alto).

Grupos: 16, 18, 25

Reto 16

Se necesita una plataforma digital cuyo modelo de negocio permita generar valor compartido entre los diferentes usuarios que interactúen en ella. Son ejemplos de este tipo de plataformas Airbnb, Uber, Rappi, entre otras. En este caso, la plataforma debe integrar a un conjunto amplio de compañías (agencias de viajes y turismo), donde cada uno de los participantes expone qué vende y qué servicios presta (su portafolio). A esa plataforma pueden concurrir los compradores y desde allí se debe poder hacer el pago de los servicios o paquetes de servicios adquiridos (nivel de complejidad alto).

Grupos: 2, 4, 8, 23