

Juan de la Cruz Beltrán

CEO de Manantial de Ideas

“Nuestro objetivo es buscar franquiciados que quieran tener un negocio de éxito”

Cuántas veces hemos viajado a una ciudad nueva para hacer turismo y hemos echado en falta un punto de información sencillo y accesible, lejos de las obsoletas guías de viaje en papel. Pues bien, la empresa riojana **Manantial de Ideas** ha creado un punto de encuentro que une a viajeros con necesidades informativas y a anunciantes que quieran dar a conocer sus eventos o servicios. Hablamos de **Infotactile®**, un dispositivo táctil en formato audiovisual, que se coloca en las recepciones de los mejores hoteles y aporta información turística y recomendaciones acerca de los mejores planes para realizar en la ciudad. Además, es un sistema muy útil para la venta de entradas para eventos de todo tipo y para hacer reservas en restaurantes. Actualmente, **el proyecto se encuentra en fase de búsqueda de distribuidores y ofrece unas condiciones muy ventajosas a los nuevos franquiciados**. Juan de la Cruz Beltrán, CEO de Manantial de Ideas, nos explica en qué consiste esta innovadora idea.



Este es un proyecto muy novedoso en nuestro país. ¿Cómo surgió la idea de llevarlo a cabo?, ¿qué les motivó a crear Infotactile®?

La idea surgió hace aproximadamente un año y medio. Nosotros nos dedicamos al mundo de la publicidad y nos dimos cuenta de que el cliente pequeño y mediano tenía muchas dificultades a la hora de llegar a los consumidores. Sobre todo, detectamos que era complicado llegar al turista, por lo que planteamos la idea de colocar estos dispositivos Infotactile® en los hoteles de forma gratuita y aportar información turística del destino en cuestión y publicidad de los anunciantes, a modo de recomendaciones sobre qué hacer durante el tiempo que pasan en la ciudad.

¿Qué ofrece este dispositivo a los turistas?

Ofrece una amplia información actualizada en diferentes idiomas sobre puntos de interés turísticos, información meteorológica, planos, información sobre localización de cajeros automáticos o farmacias y recomendaciones para



pasar su estancia. En estas recomendaciones es donde entran nuestros anunciantes, ya que el turista recibe información sobre restaurantes a los que acudir, conciertos, eventos, establecimientos en los que realizar compras, etc.

El dispositivo es táctil y la información se presenta de forma sencilla y atractiva para el usuario en 42 pulgadas de pantalla. Además, el turista puede realizar la compra de entradas a través de una pasarela de pago segura y puede imprimirlas en el propio dispositivo; también le permite hacer reservas en restaurantes, por ejemplo. También dispone de una cámara de fotos para que los turistas puedan hacerse fotografías con marcos personalizados de la ciudad, lo que es muy apreciado por los usuarios.

¿Por qué es un buen escaparate para los anunciantes?

Al anunciante le permite llegar a los consumidores finales de forma rápida y atractiva, ya que toda información es audiovisual con algunos contenidos escritos y traducidos a distintos idiomas.



Actualmente, ¿dónde podemos encontrar Infotactile®?

Actualmente tenemos 150 dispositivos colocados en oficinas de información turística y en hoteles de ciudades de todo el territorio nacional como A Coruña, Oviedo, Gijón, Bilbao, San Sebastián, Victoria-Gasteiz, Logroño, Pamplona, Zaragoza, Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia, Gandía, Tenerife, Las Palmas de Gran Canaria y Lanzarote. En un futuro inmediato abriremos Granada, Málaga y Lloret de Mar.

¿En qué fase se encuentra el proyecto?

Ahora mismo nuestro objetivo es buscar franquiciados que quieran tener un negocio de éxito, tanto en las ciudades en las que ya estamos como en otras. Por este motivo, estamos presentes en el Salón Internacional de la Franquicia en Valencia (SIF2014) y también estaremos en la próxima Feria de Franquicias y Negocios del Sur (FIFSUR) que se celebrará el 7 y 8 de noviembre en Granada.

■ El éxito que ha tenido el proyecto hasta el momento ha sido arrasador

¿Qué ventajas ofrecen al distribuidor?

Son todo ventajas. Este negocio sería inviable plantearlo para que lo desarrollase una sola persona, por este motivo, hemos creado una gran red en la que todos unidos tenemos mucha fuerza, fomentando así las sinergias comerciales entre los franquiciados.

El precio en el coste del dispositivo es muy asequible, contamos con un servicio técnico inmediato, el software es propio y aportamos nuestra experiencia y conocimientos en el sector publicitario para aconsejar a los franquiciados en lo que necesitan. El franquiciado gana dinero desde el primer



■ El franquiciado gana dinero desde el primer día y no tiene unos gastos fijos altos ya que tenemos una estructura centralizada

día y no tiene unos gastos fijos altos, ya que tenemos una estructura centralizada. El franquiciado se apoya en la central que cuenta con un equipo de profesionales (periodistas, traductores, diseñadores gráficos, editores de vídeo, etc.) y tiene a su disposición las pasarelas de pago de la central.

Destacar que, para los hoteles, éste es un servicio completamente gratuito y además les ofrecemos una aplicación móvil para que sus clientes puedan descargarse el mismo contenido que ofrece el dispositivo Infotactile® a sus móviles o tablets.

¿Cuál es la inversión que debe hacer el franquiciado?

La inversión inicial es de 36.000 euros e incluye la instalación de hasta seis máquinas en los hoteles por técnicos propios, con todo el contenido preparado para empezar. Si quiere ampliar el número de dispositivos, el coste por máquina sería de 4.500 euros, dividiendo este coste en cinco años, que es la vida útil estimada para cada aparato. El royalty mensual que cobramos es el 10% de la facturación bruta por los servicios que aportamos.

¿Qué perfil de franquiciado buscan?

Trabajamos tanto con un perfil inversor como con un perfil de autoempleo, aunque la mayoría pertenece al segundo grupo.

¿Qué perspectivas de crecimiento manejan?, ¿cuáles son los próximos retos que se plantean para continuar impulsando el negocio?

El éxito que ha tenido el proyecto hasta el momento ha sido arrasador. Actualmente contamos con 25 delegaciones y las perspectivas de crecimiento son muy buenas: estamos colocando 25 máquinas nuevas todos los meses y a partir de enero tenemos la previsión de pasar a colocar 50 máquinas mensuales de media en España. Además queremos exportar esta idea de negocio a otros países de Europa pero sobre todo, de Centroamérica y Sudamérica.

