



ITH SMART DESTINATIONS AWARDS

ÍNDICE

Introducción.....	3
Hoteligy.....	4
Byhours.....	6
Geko Navsat	7
Tecnalia junto con Diputación Foral de Gipuzkoa.....	9
Wiongo Leading Smart Destinations	11
ITREM (Instituto de Turismo de la Región de Murcia).....	13
Cohosting.....	15
Kolaboo.....	17
FoundSpot	19
Open Canarias	21
Optimiza Data.....	23
EISI SOFT	24
CO2zero	26
Iristrace.....	28
Modosmart.....	30

Introducción

El Instituto Tecnológico Hotelero celebró, en el marco de FITUR 2019, su segunda edición de los [ITH Smart Destinations Awards](#), en los que se han premiado a las cinco mejores soluciones y herramientas tecnológicas que ayudan a los destinos turísticos a afrontar los retos de la puesta en marcha de un destino turístico inteligente (DTI).

Las cinco categorías sobre las que se ha basado la convocatoria han sido:

1. Gobernanza y gestión pública
2. Interacción con el turista y ciudadano
3. Accesibilidad
4. Sostenibilidad medioambiental
5. Promoción y marketing del destino

A continuación, se muestra la información de cada entidad finalista y ganadora por cada una de las categorías.



ENTIDAD

Hoteligy

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Plataforma de comunicación

DESCRIPCIÓN

Hoteligy pretende terminar con los problemas de comunicación que existen entre los turistas y el establecimiento o entre el ayuntamiento y el ciudadano. Por norma general la empresa necesita emplear varias plataformas o depender de varias empresas para mantener actualizado el contenido e información de todos los canales de comunicación digital, provocando en muchos casos el abandono de estos. Esta solución consigue unificar toda la comunicación en una sola plataforma, reduciendo el tiempo que hay que invertir en ello y ofreciendo una imagen, diseño e información común en todos los terminales.

OBJETIVO

El objetivo principal de la plataforma es ayudar al establecimiento en el proceso de transformación digital, permitiéndole gestionar toda la comunicación digital de forma simplificada y desde un solo panel de control. Ahorrará tiempo y dinero porque Hoteligy permite desplegar actualizaciones de software y unificar todo el contenido disponible en todos los dispositivos tanto en el entorno local como en localizaciones remotas (Cloud Service).

FUNCIONALIDADES

La multiplataforma cuenta con un panel de control Cloud CMS desde el que se realizan todos los trámites. Solo hace falta un único usuario y contraseña para actualizar los contenidos de todos los dispositivos, pudiendo comprobar el estado de cada uno, llevar la gestión de reservas que se han realizado desde cada uno de los terminales, ver estadísticas y encuestas, ... Todo lo que necesite desde cualquier navegador web y actualizado en todo momento y en todos los terminales.

Las funciones principales se basan en herramientas dirigidas a mejorar el up selling, aplicación de reservas autónoma y modular, feedback a través de encuestas, agenda de actividades interactiva, gestor de contenido multidispositivo...

REFERENCIAS

La plataforma se encuentra actualmente implantada y funcionando en importantes cadenas hoteleras como H10 Hotels, Adrián Hoteles, GF Hoteles, Sheraton, Princess Hotels y Alexandre Hotels (con próximas incorporaciones de otros hoteles como Princess Hotels y Jardín Tropical). Dada la enorme versatilidad del sistema, la plataforma permite gestionar de forma remota aplicaciones instaladas en: Tótems Táctiles interactivos, Tablets, Aplicaciones Móviles, Pantallas Informativas (Digital Signage), Pantallas de Ascensores, Pantallas Leds, e incluso en canales de Televisión corporativos. El hotel u organismo podrá gestionar desde un solo programa todos los canales de comunicación ofreciendo información turística, agenda de actividades, mapas o incluso realizar reservas o encuestas

WEB

www.hoteligy.com

CONTACTO

Néstor Toledo – Director Comercial - 922 97 03 36 - hello@hoteligy.com

BYHOURS

ENTIDAD

Byhours

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

BYHOURS

DESCRIPCIÓN

BYHOURS es la primera y única plataforma online y APP móvil a nivel internacional que permite reservar microestancias en más de 3000 hoteles en packs de 3, 6 y 12 horas.

OBJETIVO

BYHOURS introduce el sistema de pago-por-uso en el sector hotelero. Ahora el usuario puede decidir la hora de entrada y salida de la habitación y pagar sólo por el tiempo que está en ella.

FUNCIONALIDADES

BYHOURS se ha convertido en una alternativa, tanto para el cliente como para el hotelero. Por ello, desarrollamos una plataforma totalmente adaptada a ellos, en la que pueden elegir qué vender, cómo y cuándo, y a qué precio. De esta forma, el cliente obtiene lo que quiere y necesita, es decir, reservar un hotel sólo por las horas que necesite, decidiendo la hora de check-in y a la vez, el hotelero no ve a BYHOURS como una amenaza, sino como un canal de venta complementario a su actividad tradicional, combinándolo totalmente con su operativa diaria, vendiendo sus habitaciones vacías o revendiendo aquellas que ya tienen reservadas, una vez el cliente abandone la habitación.

REFERENCIAS

BYHOURS se encuentra en una etapa de consolidación y expansión internacional a nuevos mercados en tres continentes. BYHOURS ya se encuentra presente en más de 50 países y 600 ciudades en Europa y en Latinoamérica, así como en puntos de interconexión de vuelos en Oriente Medio.

WEB

www.byhours.com

CONTACTO

Rosa González García – PR & Comms Manager – 932422663 - press@byhours.com



Ganador (categoría accesibilidad)

ENTIDAD

Geko Navsat

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Blind Explorer

DESCRIPCIÓN

Blind Explorer es un sistema digital que permite convertir espacios naturales y zonas verdes en entornos accesibles, a partir de la digitalización precisa y accesible de las rutas y puntos de interés del entorno, y ayudando a las personas con discapacidad visual a recorrerlos y descubrirlos gracias a una aplicación móvil accesible de guiado sensorial que utiliza tecnologías de navegación por satélite y sonidos 3D para ofrecer un guiado intuitivo y seguro a los usuarios sin necesidad de usar la vista ni las manos.

OBJETIVO

El objetivo de Blind Explorer es el de proveer una solución digital que permita mejorar la accesibilidad de los espacios abiertos y entornos naturales gestionados por entidades públicas o privadas, tales como parques urbanos o naturales, rutas patrimoniales, entornos recreativos o turísticos, de modo que las personas invidentes o con problemas de visión puedan recorrerlos y descubrirlos, contribuyendo a mejorar la oferta de turismo accesible y la mejora de la calidad de vida de las personas.

FUNCIONALIDADES

Blind Explorer se compone de un entorno web que administra todos los recursos del sistema (información de rutas, puntos de interés asociados...) y una aplicación móvil, disponible para terminales Android e IOS, que permite que las personas en situación de discapacidad visual puedan recorrer dichos recorridos y descubrir los puntos de interés asociados a éstos. La aplicación hace uso de las tecnologías GPS del terminal móvil para determinar la posición y orientación del usuario, y ofrecerle unas indicaciones de guiado a partir del uso de sonidos 3D que dirigen al usuario en la dirección correcta y le permiten descubrir los puntos de interés del entorno. Los contenidos dirigidos a personas con discapacidad visual que ofrece el sistema están alojados bajo estrictos y específicos requisitos de calidad de forma que son generados

con un alto grado de precisión con el objetivo de reducir los riesgos y mejorar la experiencia y seguridad del usuario. Video YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=bssM6e0rao>

REFERENCIAS

Parques Urbanos accesibles: varios proyectos desarrollados para los Ayuntamientos de Alcorcón, Majadahonda y Leganés Camino de Santiago francés en Galicia: desarrollado para la Xunta de Galicia y Fundación ONCE

WEB

www.blindexplorer.com

CONTACTO

Rafael Olmedo – CEO – 649471704 / 620900210 - info@gekonavsat.com



ENTIDAD

Tecnalia junto con Diputación Foral de Gipuzkoa

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Proyecto Hodeian

DESCRIPCIÓN

Hodeian plantea la captura de datos desde 3 fuentes de datos de diferente naturaleza:

1. Monitorización del gasto en comercios de Gipuzkoa: Esta información se actualiza mensualmente y permite crear un mapa virtual para analizar los hábitos de consumo de los clientes para, de esta forma, mejorar el conocimiento de esos clientes y generar valor tomando las decisiones acertadas. Con estos datos se describen flujos económicos y dinámicas comerciales en una zona para crear patrones de consumo.
2. Sistema de conteo y tracking de personas a través de sensores para medir el número de usuarios que visitan la Oficina de Turismo y luego visitan alguno de los otros puntos y, también, si influye el tiempo que pasan dentro de la Oficina para aumentar la probabilidad de que realicen estas visitas. También se quiere medir el porcentaje de quienes visitan los municipios de Getaria y Pasaia y también visitan el recurso turístico seleccionado en estos municipios, los Museos Balenciaga y Albaola respectivamente.
3. Seguimiento de los movimientos de los visitantes (turistas y excursionistas) por a través de operadoras de telefonía móvil, para medir de forma específica el volumen y porcentaje de excursionistas (visitantes que no pernoctan en el destino) sobre los que en la actualidad se tienen muy pocos datos.

La utilización de diferentes fuentes de datos también servirá para medir la calidad de estos y su rentabilidad de cara a realizar inversiones futuras de mayor envergadura.

OBJETIVO

La Diputación Foral de Gipuzkoa en colaboración con Tecnalia sacan a la luz el proyecto Hodeian para impulsar un turismo más sostenible, inteligente y eficaz. La finalidad consiste en una herramienta capaz de recoger datos concretos y detallados que permitan conocer los flujos de visitantes, su procedencia, hábitos de consumo para realizar un análisis objetivo que permita conocer mejor quién nos visita y establecer medidas más atractivas y adecuadas a las

necesidades y gustos del visitante. Así mismo, se plantea como un proyecto que debe favorecer a los recursos turísticos y al pequeño comercio local.

FUNCIONALIDADES

1. Monitorización del gasto en comercios de Gipuzkoa: la información está disponible bajo 5 dimensiones principales: Unidad territorial, Tiempo, Categoría del comercio, Género y Edad. Los niveles geográficos donde se registran las transacciones son: provincia, municipios, códigos postales y celdas de 500m x 500m. Los niveles geográficos del origen de los usuarios se clasifican como: países, comunidad autónoma, provincias, localidades y códigos postales.
2. Sistema de conteo y tracking de personas a través de sensores.
3. Seguimiento de los movimientos de los visitantes (turistas y excursionistas) a través de operadoras de telefonía móvil: análisis de afluencia por lugar de residencia y perfil sociodemográfico; distribución de visitantes en las áreas analizadas; estancia media y pernoctaciones.

REFERENCIAS

Provincia de Gipuzkoa.

Municipios: Donostia-San Sebastián, Getaria, Pasajes.

Lugares de Interés turístico: Oficina Turismo San Sebastián Region (Donostia), Museo Balenciaga (Getaria), Museo Albaola (Pasajes), Santuario Loyola (Azpeitia).

<https://vimeo.com/293900549>

WEB

www.tecnalia.com/es/ / www.sansebastianregion.com

CONTACTO

Jesus Herrero (Tecnalia): 946 430 850 - info@tecnalia.com

Maite Cruzado (DFG): 943 112 111 - turismo@gipuzkoa.eus



ENTIDAD

Wiongo Leading Smart Destinations

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Despliegue Smart Destination

DESCRIPCIÓN

La comunicación entre personas, instituciones y empresas se realiza a través de dispositivos móviles que están conectados permanentemente a Internet. El requisito fundamental de un Destino Turístico Inteligente (DTI) es proveer conectividad Wi-Fi pública gratuita de primera calidad para que residentes, turistas, empresas e instituciones puedan satisfacer esta necesidad. WIONGO acumula 17 años de experiencia implantando conectividad Wi-Fi pública.

El Internet de las Cosas (IoT) son dispositivos que funcionan de forma autónoma conectados a Internet. Estos sensores son importantes en los DTIs porque proporcionan información en tiempo real sobre el medio ambiente, mobiliario urbano y los flujos de movilidad de turistas, visitantes y residentes. WIONGO aprovecha la conectividad para instalarlos de forma estratégica en función de las necesidades de cada municipio.

La combinación de conectividad y sensores proporciona datos de forma continua sobre diferentes áreas (BigData). Para conseguir información de calidad hay que interpretar los datos, relacionarlos y estructurarlos visualmente. Este proceso aporta un alto valor añadido para conseguir objetivos de Gobernanza, Sostenibilidad, Eficiencia y Rentabilidad, tan necesarios en la sociedad del Siglo XXI. Y todo ello, cumpliendo estrictamente la normativa vigente."

OBJETIVO

El objetivo general del proyecto es posibilitar la transformación de cualquier destino turístico en destino turístico inteligente, sin costes para la administración ni el ciudadano, gracias a la inclusión del municipio/s en el Despliegue Nacional de Pilotos Smart Destination de WIONGO, que incluye la redacción del proyecto Smart Destination, la instalación y despliegue de la Red Wi-Fi Municipal gratuita que sirve de base/plataforma tecnológica, su mantenimiento y gestión, así como la integración de los servicios IoT/BigData/Marketing Mobile, que permiten

la sostenibilidad del proyecto, desde el primer día, gracias a los acuerdos de patrocinio publicitario gestionados con terceros.

FUNCIONALIDADES

Las formas de encaminar esta iniciativa, hacia el Destino Turístico, tienen un fuerte impacto económico/social positivo en la economía local, destacamos las siguientes conclusiones sobre la experiencia de los resultados obtenidos:

- El coste/oportunidad que le supone a un Destino Turístico no ser competitivo en materia de servicio de conectividad a Internet gratuito para residentes y turistas, pérdida de competitividad turística frente a destinos que si lo ofrecen.
- El impacto económico de poder demostrar variables claras en base a datos claros de los flujos de movilidad de las personas.
- El impacto social/ambiental de conocer el estado medioambiental del destino, calidad de aire/agua, contaminación, valores nocivos, para cruzar con la información de flujos de movilidad de personas y predecir sus comportamientos ante situaciones climatológicas adversas, etc.
- El impacto económico de poder comunicar a residentes y turistas de una forma innovadora el abanico de productos y servicios del destino.
- El impacto social/económico de poder medir el impacto y la gestión del flujo de personas en eventos a gran escala lo que permite planificar acciones en materia de seguridad, gestión de evacuaciones, planificación de capacidad, de rutas de acceso alternativas de entrada/salida, etc
- El impacto social de ofrecer un servicio de acceso a Internet Universal gratuito sin limitaciones de ningún tipo a todas las capas de la población.
- El impacto mediático/político de vender el destino como un destino innovador, como una SmartCity/SmartDestination sin costes para las arcas municipales.
- El impacto social positivo debido a mantener informada a la población sobre los impactos de la labor gubernamental en su favor, así como el impacto que genera una actitud positiva y educada hacia el visitante/turista.

REFERENCIAS

Palma, Playa De Palma, Ports De Balears, Benidorm

WEB

<http://www.wiongo.com>

CONTACTO

Mauricio Socias Prats - CEO - info@wiongo.com - 902877192



Ganador (categoría gobernanza y gestión pública)

ENTIDAD

ITREM (Instituto de Turismo de la Región de Murcia)

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Nexo: plataforma e-destino Región de Murcia

DESCRIPCIÓN

La plataforma Nexo es un portal web al que se accede mediante usuario y contraseña, que actúa como paraguas en el que se agrupan todas las herramientas gratuitas desarrolladas por el Instituto de Turismo de la Región de Murcia (ITREM) en colaboración con las empresas privadas y administraciones públicas, para impulsar la transformación digital del destino en tres líneas: comercialización turística del destino, centralización de la información turística y monitorización del destino turístico.

OBJETIVO

Obtener un espacio único donde la empresa pública y privada aúne esfuerzos para la promoción, comercialización y gestión del destino en beneficio de los agentes locales de la economía regional; apostando por la aplicación de nuevas tecnologías que permitan disponer de información de valor para la toma de decisiones estratégicas, tanto desde un enfoque territorial en clúster como desde las empresas privadas que operan en él.

Disponer de un marco homogéneo que permita la incorporación de innovaciones en los destinos turísticos, dotándolos de tecnología para la transformación digital, fomentando el desarrollo sostenible y la generación de experiencias turísticas integrales.

FUNCIONALIDADES

Nexo se constituye en base a tres grandes bloques:

1. Bloque HERMES: plataforma de comercialización turística de la Región de Murcia, cuyo objetivo es mejorar la competitividad de las Pymes e incrementando la presencia de la oferta turística online.
2. Bloque RITMO: plataforma de la Red de Oficinas de Turismo de la Región de Murcia. Es la plataforma de gestión de la Red de Oficinas de Turismo de la Región de Murcia y constituye la Base de datos única de todos los recursos y eventos turísticos de la Región, así como el sistema de recogida de datos estadísticos normalizados de

usuarios de las oficinas de turismo de la Región de Murcia, que permite disponer del perfil del visitante turista regional.

3. Bloque MOTRIZ: cuadro de Mando de Indicadores Turísticos. Constituye la herramienta de inteligencia turística que integra múltiples fuentes de datos propios y externos que permiten al usuario, consultar de manera sencilla y simplificada los indicadores de competitividad del destino o de su empresa, facilitando así la toma de decisiones estratégicas.

REFERENCIAS

La plataforma Nexo es utilizada por 31 municipios turísticos a través de sus Oficinas de turismo o servicios de información turística. Además, están integrados alojamientos y empresas de actividades (más de 300 empresas); lo que supone más de 3600 usuarios entre empresas turísticas, administraciones públicas, asociaciones y el propio Instituto de Turismo de la Región de Murcia.

Municipios: Murcia, Cartagena, Lorca, Puerto Lumbreras, Águilas, Mazarrón, San Pedro, San Javier, Torre Pacheco, Los Alcázares, La Unión, Moratalla, Calasparra, Caravaca, Cehegín, Mula, Cieza, Fortuna, Jumilla, Yecla, Molina, Archena, Cehutí, Lorquí, Blanca, Alhama, Totana, Alcantarilla, Abanilla, Bullas y Fortuna.

<https://youtu.be/jBlitUO-CIBI>

<https://youtu.be/-Bv9iy2NLSc>

WEB

www.nexo.carm.es

CONTACTO

Belén Hidalgo - Dirección Red Oficinas de Turismo e Innovación - 968 35 77 44

belen.hidalgo@carm.es



ENTIDAD

Cohosting

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Cohosting

DESCRIPCIÓN

Cohosting es una plataforma (SAAS) que automatiza la petición del alojamiento al proveedor conectado al huésped también de tal manera que cuando el huésped hace la petición al establecimiento, este sólo tiene que meterla en Cohosting, a partir de aquí Cohosting, conectado en tiempo real con el proveedor, da una respuesta al huésped evitando así que el alojamiento tenga que llamar otra vez al huésped o al proveedor. Cohosting ha reducido un proceso de 10 interacciones a solo 3, aumentando los ingresos, ahorrando tiempo, dinero y ayudando a dar un mejor servicio a los establecimientos.

OBJETIVO

Cohosting quiere que los hoteles y apartamentos ofrezcan una experiencia 360, dando siempre una respuesta a sus huéspedes ayudándoles a ser mejores embajadores de su destino, comunidad y marca. En un sector cada vez más profesionalizado, todos los establecimientos buscan ofrecer una experiencia, para ello estar a la altura de las expectativas de los huéspedes y dar el servicio es fundamental.

FUNCIONALIDADES

Desde Cohosting el establecimiento puede conectar a sus huéspedes y proveedores de Transfer, tours, facturación de maletas, médico 24, niñeras, pet sitter y acceder a información local actualizada y contrastada.

REFERENCIAS

Empresa nacional de 35 hoteles y un piloto con la línea de apartamentos turístico de una de las mayores cadenas hoteleras del mundo. A parte de estas dos grandes cuentas, Cohosting da servicio a cientos de clientes.

WEB

<https://cohosting.es/eres-anfitrión>

CONTACTO

Alejandro Soria – CEO – 640 66 18 40 – hola@cohosting.es

kolaboo

ENTIDAD

Kolaboo

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Kolaboo

DESCRIPCIÓN

Kolaboo consiste en un comparador de tours y actividades turísticas que ayuda a los viajeros a encontrar, la mejor opción al mejor precio, para todo lo que puede hacer en el destino que visitan. Una especie de "Oficina de Turismo" online, que ayuda a dar transparencia y confianza a los viajeros, ya que pueden ver toda la oferta en una sola web e identificar rápidamente cuál es mejor opción para ellos. Los viajeros no sienten que hayan pagado "de más" por una actividad, por lo que aumenta su satisfacción con la visita a la ciudad.

OBJETIVO

El objetivo de Kolaboo es ayudar a los viajeros a encontrar, la mejor opción al mejor precio para todo lo que pueden hacer en el destino que visitan.

De cara a los destinos y administraciones públicas, Kolaboo puede incluir actividades u ofertas que puedan aportar valor a los viajeros; además, dispone una solución marca blanca que permite integrar Kolaboo dentro de la oficina de turismo de la ciudad de modo que sea la propia ciudad la que ayude a sus visitantes a encontrar la mejor opción de actividades a realizar. Este módulo de marca blanca permite añadir secciones como agenda cultural u otro contenido de actualidad de la ciudad

FUNCIONALIDADES

Kolaboo es una página web muy sencilla e intuitiva. Las principales funcionalidades son:

- Web 100% adaptada a móvil con UX específica.
- Búsqueda de actividades por destino.
- Búsqueda de actividades por atracción.
- Comparación real entre actividades de distintos proveedores.
- Estructuración de la oferta con filtros específicos por atracción.
- Búsqueda de actividades por palabras.
- Recomendación de actividades para las atracciones más importantes.
- Envío de un email personalizado para determinados destinos con las claves para visitar dicha ciudad.

- Multi-idioma (actualmente español e inglés disponibles).
- Multi-divisa.
- Disponibilidad de marca blanca con identidad corporativa de la ciudad o del destino.
- Agenda Cultural opcional para la Marca Blanca de la ciudad.
- Adaptación a necesidades concretas de la ciudad en cuanto a información a publicar.

REFERENCIAS

En modalidad de web para el cliente final, Kolaboo tiene actualmente oferta en miles de ciudades de todo el mundo. Aquí un ejemplo para Madrid:
<https://www.kolaboo.com/es/espana/madrid/15/>

En modalidad Marca Blanca para ciudades, Kolaboo está desarrollando actualmente los primeros acuerdos.

WEB

www.kolaboo.com

CONTACTO

David Rebollo Gutiérrez - CEO y Co-fundador - info@kolaboo.com

FOUNDSPOT

EVERYTHING LOST CAN BE FOUND



Ganador (interacción con el turista y el ciudadano)

ENTIDAD

FoundSpot

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

FoundSpot

DESCRIPCIÓN

Foundspot es la plataforma que conecta automáticamente a personas que han perdido cualquier objeto, o incluso su mascota, con la persona u organización que la ha encontrado. Gracias a un algoritmo que detecta automáticamente y al instante, coincidencias entre objetos perdidos y encontrados, se pone en contacto a las partes implicadas automatizando el proceso. Se lo pone fácil a quien está buscando y a quien encuentra.

Por un lado, permiten al ciudadano / turista hacer un registro sencillo en su propio idioma desde su dispositivo móvil, consiguiendo un proceso muy accesible, sencillo y rápido; y pasivo (registro mi objeto una vez y espero a que me contacten). Por otro lado, a la administración local, le permite automatizar y optimizar el proceso de devolución, ya que la propia herramienta hace prácticamente todo el trabajo que de la manera tradicional se ha hecho. Además, incluye todas las funcionalidades necesarias para un control completo del proceso y agilización de los procesos de devolución. Además, la plataforma incorpora la función de "envío a casa" con la cual se permite gestionar fácilmente el envío a cualquier parte del mundo, a través de Correos, Fedex y DHL.

OBJETIVO

1. Ayudar a recuperar cualquier pertenencia perdida (incluso su mascota) al ciudadano o turista aumentando las posibilidades de recuperarla y hacer el proceso mucho más sencillo, ágil y accesible (en cada idioma nativo) a los ciudadanos y turistas.
 - Con Foundspot se garantiza aumentar la tasa de devolución en hasta un 100% respecto la tasa actual.
 - Reducir el tiempo de espera al ciudadano/turista en más de un 50%.
 - Conseguir un proceso pasivo para quien busca algo: se realiza el registro del objeto una vez y simplemente se espera hasta que se recibe la notificación de coincidencia.
2. Optimizar y automatizar la gestión de objetos perdidos a los ayuntamientos.

- Eliminar definitivamente el proceso de búsqueda activa y manual de coincidencias por parte del personal dedicado, sin emails, ni llamadas, ni visitas de ciudadanos/turistas y sustituyéndose por simples validaciones de coincidencias (Sí o No) y entregas en mano o al courier de los objetos localizados.
- Reducción de tiempo de gestión en más de un 50%.
- Al aumentar la tasa de devolución en hasta un 100%, se consigue reducir proporcionalmente el espacio de almacenaje dedicado.

FUNCIONALIDADES

1. Creación de registros 24h / 365 año desde cualquier dispositivo con internet (no hay horarios) de manera rápida y sencilla y en cualquier idioma. (ideal para turismo).
2. Seguimiento de registros disponible para ciudadano/turista y notificaciones automáticas del sistema cuando se encuentra coincidencia (proceso pasivo para ciudadano/turista)
3. Algoritmo automático ininterrumpido que detecta coincidencias entre objetos perdidos y encontrados y pone en contacto a ambas partes.
4. Función integrada de envío por mensajería a cualquier parte del mundo con notificación de localizador de envío y avisos de recogida a la oficina de objetos perdidos.
5. Herramienta de gestión completa para la administración con control de objetos perdidos y encontrados, estatus, envíos y coincidencias asociadas a cada objeto encontrado. Todo ello con una interfaz sencilla y amigable. Traducción incorporada de notificaciones, por lo que, si un turista extranjero registra un objeto en inglés o francés, por ejemplo, la información al personal dedicado le llega en su idioma usado.
6. Sin instalación para la organización: solamente se necesita acceso a internet y hacer login para acceder a la plataforma.

REFERENCIAS

Iberia (incluye servicio a Bristish Airways y American Airlines); Iberia Express; Vueling; Air Nostrum; Ayuntamiento de Alcobendas; Taxi de Madrid (Federación del taxi de Madrid FPTM); Tele Taxi; Élite Taxi; Impact Hub Madrid

WEB

www.foundspot.com/corp/es

CONTACTO

José Postigo – CEO – info@foundspot.com



ENTIDAD

Open Canarias

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

BoOC Smart Destination

DESCRIPCIÓN

BoOC Smart Destination es una solución específica dentro de la Suite de Productos Turísticos BoOC compuesta por diferentes soluciones que, aunque integradas de manera nativa, pueden funcionar independientemente. Son sistemas diseñados para las peculiaridades de cada sector dentro del turismo.

Todos estos productos trabajan de manera colaborativa gracias a BoOC Smart Destination, lo que permite cubrir todo el abanico de oferta turística de un destino (Alojamiento, actividades, traslado, etc.).

BoOC es una solución concebida bajo una arquitectura de microservicios sobre tecnología de contenedores. Esto permite a BoOC responder a incidentes o a picos de actividad de modo automático y dotando al sistema de la capacidad de adaptación a las necesidades de cada momento con capacidad de recuperación autónoma.

BoOC se integra con cualquier tipo de Sistema para adaptarse a las necesidades de cada negocio. Se integra con Apps nativas, sistemas empotrados de Kioscos informativos, paneles táctiles, portales de reserva, etc. que deseen ofrecer capacidades de reserva o venta mediante API REST. Acceso geolocalizado y segmentado a inventario, búsquedas y reservas.

OBJETIVO

Facilitar la gestión, distribución y comercialización de todo tipo de oferta turística de un destino aportando inteligencia de negocio a través de herramientas de Business Intelligence y confiabilidad y seguridad a través de tecnología Blockchain

FUNCIONALIDADES

Para entender lo que la Suite BoOC (y dentro de ella BoOC Smart Destination) puede hacer por un destino, lo mejor es describir los distintos productos o componentes de la Suite desde la perspectiva de las funciones que ofrece a cada uno de los actores.

En lo que a BoOC Suite respecta, se puede integrar a los diferentes actores en 4 grandes grupos:

1. Administraciones, Asociaciones y Clústers de destino. una Solución Integral para Destinos Inteligentes, que cubre las necesidades antes descritas, y que, desde el punto de vista puramente comercial, es una solución que favorece la comercialización y venta de productos turísticos vinculados a la marca del Destino.
2. BoOC para Empresas Turísticas, una herramienta útil para
 - La publicación y gestión de sus productos y establecimientos turísticos.
 - La gestión de sus reservas y calendarios de venta.
 - La publicación inmediata de portales de reserva.
 - Gestionar los distintos canales de venta.
3. Ecosistema de Empresas TIC

La Suite BoOC favorece la inclusión de las distintas iniciativas TIC, fomentando un ecosistema de colaboración entre empresas e iniciativas que tienen su aplicación en el sector turístico del destino. BoOC está establecido en estándares abiertos basados en interfaces REST, compatibles tanto con APIS nativas como, con estándares del sector XML OTA. (Open Travel Alliance).

REFERENCIAS

- Vimotions Viajes Insular
- Visit Gran Canaria Ticket
- AEI Turismo Innova Gran Canaria
- Reserva de actividades en Canaryfly.es.
- Guru Experiences portal de reservas de la isla de Tenerife

WEB

www.opencanarias.com

CONTACTO

Mercedes Preckler Santa Cruz – Socia – 922 240 231 comercial.booc@opencanarias.es



ENTIDAD

Optimiza Data

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

OptimizaData Business Analytics & Big Data

DESCRIPCIÓN

Herramienta tecnológica para centralizar toda la información obtenida de las fuentes o canales donde este el Ayuntamiento, empresa, etc. Muestra toda la información de manera simple y sencilla para ver una evolución y tomar las decisiones correctas. Herramienta que genera toda la información que se necesita para que las inversiones en Marketing y Comunicación digital estén optimizadas.

OBJETIVO

Centralizar toda la información obtenida de las fuentes o canales donde este el Ayuntamiento, empresa, etc, de manera simple y sencilla para ver una evolución y tomar las decisiones correctas en Marketing y comunicación digital.

FUNCIONALIDADES

Ayuda por ejemplo a un destino a tener centralizado y controlado toda la información del municipio y eventos realizados en un mismo panel para saber en cada momento que está ocurriendo, con gestión de alertas para estar informado en el momento que ocurre algo fuera de lo normal.

REFERENCIAS

HOSBEC; Visit Benidorm; Turismo Calpe; Turismo Santa Pola; Terra Natura Benidorm; Centro Comercial La Marina; Club McAuto McDonalds; GastroEventos.

WEB

www.optimizadata.com

CONTACTO

César Antonio Moreno Gil – CEO – 626 37 92 56 – info@optimizadata.com



Ganador (promoción y marketing)

ENTIDAD

EISI SOFT

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

EISI HOTEL

DESCRIPCIÓN

EISI HOTEL es una herramienta digital única para el sector hotelero que unifica en una sola aplicación en nube, todos los procesos operativos y normativos de un establecimiento y/o cadena. Se ha concebido como un paso evolutivo de los tradicionales GMAO (programas de gestión de mantenimiento asistido por ordenador) ampliando su funcionalidad y permitiendo no sólo una óptima gestión de los mantenimientos, sino también de la complejidad normativa y operativa de un establecimiento (poniendo así el foco en los procesos más olvidados y menos evolucionados digitalmente del sector).

Entre las principales características de EISI HOTEL cabe destacar “su facilidad de uso y capacidad de cálculo, englobando funcionalidades de GMAO, gestión de órdenes de trabajos y protocolos de marca, una completa solución para el correcto cumplimiento normativo de un establecimiento (APPCC de cocinas y buffets, plan de legionela, plan de piscinas y SPA, etc.) y un potente cuadro directivo de diagnóstico y toma de decisiones, con alarmas e informes automáticos. Las posibilidades son ilimitadas y las mejoras en eficiencia, calidad del servicio y sostenibilidad, un hecho.

OBJETIVO

Digitalizar la gestión de mantenimientos, procesos operativos técnico-legales e higiénico-sanitarios de los edificios, con soluciones específicas para el sector hotelero, hospitalario, comercial y empresarial.

FUNCIONALIDADES

EISI HOTEL permite la correcta informatización, gestión y control de las operativas y procesos del hotel/cadena, además de las siguientes funciones:

- Protocoliza y automatiza los procesos normativos, facilitando su cumplimiento y generando los informes oficiales.
- Ayuda a integrar la estrategia empresarial, favoreciendo la consecución de objetivos de rentabilidad y optimización del modelo de negocio.

- Permite el desarrollo y seguimiento de planes de calidad y estandarización de procesos operativos de marca.
- Facilita la integración y desarrollo de las políticas de responsabilidad corporativa.
- Facilita la implantación, verificación y cumplimiento de normativas de gestión ambiental.
- Permite implantar estrategias de papel cero, ya que digitaliza todos los procesos de mantenimiento y consumos, toma de datos y comunicación entre departamentos, ayudando a reducir la huella ambiental que representa el gasto, tanto de papel como de consumibles.

REFERENCIAS

La solución ha sido implantada en varias cadenas hoteleras como Meliá Hotels International, Playasol Ibiza Hotels, Ilunion Hotels, Karisma Hotels & Resorts, etc. Por otra parte, también se ha implantado en redes de oficinas como AVORIS y también en Hospitales como la Clínica Juaneda.

WEB

www.eisisoft.com

CONTACTO

Jaime Sastre – Responsable de Marketing – 971 329 964 – info@eisisoft.com



ENTIDAD

CO2zero

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Destinos Sostenibles CO2zero

DESCRIPCIÓN

La tecnología DCL es un sistema de baja entalpía y baja temperatura que obtiene energía del subsuelo a través del agua contenida en el mismo, siendo capaz de satisfacer la demanda de aire acondicionado en verano, o calefacción en invierno, así como Agua Caliente Sanitaria (ACS) de todo un edificio, con un ahorro de más del 60% respecto a energías convencionales siendo, además, renovable, eficiente y respetuoso con el medio ambiente.

OBJETIVO

Aportar una solución sostenible:

- Eficiente: permite ahorros de energía del 40 al 70% en calefacción y climatización.
- Renovable: es una fuente de energía con recursos prácticamente inagotables que se regenera constantemente.
- Económica: la instalación se amortiza en un período estimado de 4 años. Los costes de explotación y mantenimiento son muy reducidos.
- Constante: disponible 24 horas al día los 365 días del año, sin depender de las condiciones climáticas estacionales, la radiación solar o el viento.
- Accesible: puede obtenerse y utilizarse en prácticamente cualquier emplazamiento y lugar del mundo.
- Estética: no requiere de elementos en cubiertas o fachadas.

FUNCIONALIDADES

El sistema está formado por una sonda geotérmica que extrae la energía del interior de la perforación mediante un sistema capaz de realizar un intercambio energético con hasta 10 veces más eficiencia que el sistema tradicional, con una inversión inicial hasta un 70% inferior (en tiempo y coste)

La sonda DCL está compuesta por un haz de gran número de tubos de pequeño diámetro, por entre los cuales, se hace circular el agua del acuífero, consiguiendo así refrigerar el fluido que

llega por dentro del haz de tubos, procedente de la bomba de calor, con una eficiencia mucho mayor que los sistemas tradicionales de lazo cerrado.

La energía geotérmica de baja entalpía es una energía renovable que elimina la dependencia de los combustibles fósiles (gasoil, gas natural, propano) con la consiguiente disminución de emisiones de CO₂, causantes del efecto invernadero.

Esta energía es especialmente respetuosa con el medio ambiente y tiene un nulo impacto ambiental, ya que los intercambiadores de calor están situados en el terreno o en las propias cimentaciones de los edificios y, además, no requiere extracción ni vertido alguno de agua del subsuelo, no se incrementa la temperatura del agua subterránea en más de 5°C y no se comunican diferentes acuíferos, evitando la contaminación de unos a otros.

El sistema DCL presenta importantes ventajas frente a los sistemas de geotermia precedentes, de bomba de calor, como los de lazo cerrado que comportan grandes inversiones que determinan periodos de amortización de 6 a 12 años dependiendo del tipo de edificio y del consumo energético.

REFERENCIAS

- Piscinas Municipales
- Hoteles
- Viviendas
- Edificios singulares

WEB

www.solucionco2zero.com

CONTACTO

Josep Albinyana Ferrando – Director – 609 603 718 – albi@co2zero.es



ENTIDAD

Iristrace

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

Iristrace

DESCRIPCIÓN

Iristrace es una aplicación móvil y web que optimiza la manera en la que las empresas recogen sus datos y los analizan. Es una herramienta digital muy útil para diversos sectores que puede ser configurada en muy pocos pasos. Iristrace permite:

- Recoger datos en tiempo real.
- Descargar informes y resultados visuales en cuanto se introducen.
- Gestionar incidencias y resolverlas de manera inmediata gracias a un sistema de avisos.
- Configurar y personalizar tus propios checklist.
- Añadir fotos y comentarios a cualquier respuesta para obtener una prueba visual.
- Almacenar toda la información en la nube y mostrar los resultados en formatos diferentes o exportarlos a tus herramientas de Office favoritas, o a tus propios sistemas.

Ya son muchos los clientes que han digitalizado con Iristrace sus auditorías y procedimientos en áreas como: APPCC, calidad, tareas de recepción, planes de mantenimiento, limpieza, Mystery-guest interno, seguimiento de incidencias, etc.

OBJETIVO

Digitalización de procesos y eliminar el uso de papel. Optimización de consumos, con la consiguiente mejora del medio ambiente. Realización de auditorías, para la reducción de emisiones.

FUNCIONALIDADES

- Recogida de datos en tiempo real: A través de web o dispositivo móvil o Tablet.
- Descarga de informes y resultados visuales en cuanto se introducen: En formatos excel, PD y word.
- Gestionar incidencias y resolverlas de manera inmediata gracias a un sistema de avisos automático a través de mail.

- Configurar y personalizar tus propios checklist.
- Añadir fotos y comentarios a cualquier respuesta para obtener una prueba visual.
- Almacenar toda la información en la nube y mostrar los resultados en formatos diferentes o exportarlos a tus herramientas de Office favoritas, o a tus propios sistemas.
- Creación de usuarios y de distintos niveles de acceso, para que cada empleado únicamente tenga acceso a las áreas que le corresponde.

REFERENCIAS

- Sector Turístico: NH Hoteles, Sercotel, Villa Padierna Golf Club, Palladium Hotel Group, Petit Palace, Ilunion Hotels, AVIS, Pierre & Vacances, Magic Costa Blanca, Senator Hotels & Resorts, etc.
- Otras compañías: CBRE, AENOR, Tous, Yoigo, Vodafone, Philips, Euskaltel, Orange, Carrefour, Eroski, Estaciones de servicio Andamur, Estaciones de servicio Ripoll, Ilunion Coporativo, etc,

WEB

www.iristrace.com

CONTACTO

César Mariel – CEO - 966 845 115 - hola@iristrace.com



Ganador (sostenibilidad medioambiental)

ENTIDAD

Modosmart

NOMBRE DE LA SOLUCIÓN

MODO

DESCRIPCIÓN

MODO proporciona a los propietarios y administradores de propiedades una herramienta para monitorear y controlar el consumo de energía para la calefacción y la refrigeración y, en consecuencia, reducir los gastos mensuales de energía. La solución incluye:

- Detectores de movimiento para que la climatización funcione dependiendo de la presencia de los huéspedes en las varias habitaciones.
- Controladores A/C, para poder controlar (por ejemplo, encender y apagar) las máquinas de A/C. Los controladores son universales y funcionan con cualquier marca y modelo.
- Una pasarela para conectar todos los dispositivos a Internet
- Un sistema cloud para el almacenamiento y análisis de datos
- Una app smartphone para que el propietario o el gestor tengan el control en cualquier momento y desde cualquier lugar.

OBJETIVO

El objetivo de la solución es de equipar las viviendas turísticas con tecnología inteligente para conseguir un nivel de automatización de la climatización igual o superior al que hay en los hoteles, pero con inversiones iniciales mucho más reducidas. Una gestión inteligente de la climatización no solo consigue un ahorro significativo en los gastos energéticos de propietarios y gestores, si no también tiene un impacto positivo en el medioambiente de los destinos turísticos.

FUNCIONALIDADES

MODO es capaz de detectar cuando no hay nadie en la habitación y apagar el aire automáticamente. Además, permite fijar un límite de temperatura para evitar que los huéspedes pongan temperaturas muy bajas en verano y muy altas en invierno. Para facilitar la

interacción del usuario con el sistema, MODO incluye una App smartphone, gracias a la cual el usuario puede:

- Conocer la temperatura y humedad de cada habitación de manera clara e inmediata.
- Saber si hay alguien en una habitación.
- Ver si los aparatos de aire están encendidos o apagados.
- Conocer el ahorro producido y visualizar estadísticas de consumo.
- Programar la climatización para que el A/A se encienda un poco antes de que lleguen los huéspedes.

MODO es perfectamente compatible con las unidades de A/A previamente instaladas porque funciona con un controlador universal capaz de adaptarse a cualquier marca o modelo de A/A.

La instalación de MODO es fácil e inmediata, sin necesidad de cableado ni obras. Incluso se puede aprovechar el tiempo e instalarlo durante las horas de limpieza para no perder ni un solo día de reserva.

REFERENCIAS

La solución se ha implantado en varias viviendas vacacionales. A continuación, se mencionan algunos de los primeros clientes:

- Son Verí de la Marina, Mallorca
- Finca Son Guardiola, Mallorca
- El Jardí de Epicuro, Mallorca
- Son Caldés, Mallorca
- Villa Cielo, Mallorca,
- Luxury villa in Tirso de Molina, Madrid

WEB

www.modosmart.com

CONTACTO

Ettore Giuliani – CTO – 684 14 36 96 – info@modosmart.com

