

El auge del turismo deportivo. La expansión de Hommter una inversión segura

Hommter tras su lanzamiento en 2020 en el sector del turismo deportivo, turismo activo y de ocio se situará entre las principales plataformas de consumo de actividades deportivas extremas en España. Tras su primera ronda de financiación busca nuevas inversiones que permitan su expansión en otros mercados y su consolidación en el mercado español

Hommter es una plataforma en línea de turismo activo, especializada en deportes extremos, actividades al aire libre y viajes.

La startup con sede en España es uno de los primeros servicios de merchant center especializado en el sector turismo y surgiendo en el momentos de mayor crecimiento del sector turismo un mercado de 82.6 millones de euros en España.

La compañía ha realizado su puesta en marcha en 2020 siendo financiada por dos empresas españolas, pertenecientes al sector turismo y de marketing, una alianza ideal para el lanzamiento de la plataforma. La hoja de ruta para 2020 incluye la implementación de backoffice para la gestión de alojamiento, funcionalidad que ya dispone el área de experiencias y la expansión al mercado latinoamericano y EEUU.

Preguntas y respuestas con el cofundador y gerente:

¿Qué problema resuelve el modelo negocio?

Como experto en el sector turismo de aventura (actual CTO de agencia de viajes especializada en Kitesurf) y como consumidor de actividades de turismo activo, se detectó la desconexión que existían entre las empresas del sector y la mala gestión, donde buscar una actividad y contratar a un proveedor de confianza se hacía casi imposible, ante la falta de comunicación y de herramientas de búsqueda. Así mismo cuando conseguías contratar una actividad, comenzaba el periplo de encontrar donde alojarte.

Así nació la idea de Hommter.

Ahora con Hommter, las personas que buscan actividades de deportes extremos, experiencias de aventura únicas ya alojamiento, solo tendrán que visitar un sitio web único para encontrar, comparar y reservar varias actividades de deportes extremos y viajes de aventura en todo el mundo.

¿Nombres de los fundadores y sus roles gerenciales?

El equipo de cofundadores: Álvaro Ortiz (cofundador, CTO y director de marketing web), Magda Ortiz

(cofundador, CFO, director de ventas y comunicaciones).

¿Cantidad de personal contratado a tiempo completo?

4 personas (dos personas en el departamento de contenido web, 1 en el departamento de asociación y una personas en el departamento de TI y tecnología).

Arreglos de financiación?

Se recaudó una ronda inicial de 100.000 euros a finales de 2019 de algunos inversores como WINDFISHPRO, 8 PECADOS y Capital privado de inversores Crowdfunding. Actualmente la compañía busca nuevos socios inversores, que permitan llevar Hommter al siguiente nivel de expansión y crecimiento. Buscando una ronda de 600.000 euros.

¿Modelo de ingresos?

Es un modelo de marketing de rendimiento. Como la mayoría de los mercados, la plataforma gana dinero con una tarifa de servicio transparente en cada reserva que obtiene los socios.

¿El problema que resuelve Hommter es tan importante que los clientes están dispuestos a pagar por la solución?

- La plataforma es totalmente gratuito para los clientes (B2C).

- Solo se aceptan comisiones de partners (B2B) los cuales denominan anfitriones. Sus partners están dispuestos a pagar la tarifa de reserva ya que los beneficios que se les ofrece son altos, en cuanto a la gestión de sus reservas y en especial debido a la inversión en marketing que se realiza para promocionar sus negocios. Además el modelo de negocio es un sistema win-to-win, por el que solo se paga la tarifa si reciben una reserva a través de la plataforma. Incluir sus actividades en Hommter es totalmente gratuito y solo toman una comisión por reservas correctas. Les brindan visibilidad, servicio al cliente y más reservas.

Validación externa?

- Se ha mostrado la versión beta a empresarios de renombre en el mercado español, inglés y francés, obteniendo una visión positiva sobre el modelo de negocio y la trayectoria.

- Acaban de abrir la web oficialmente y se trabaja diariamente en mejoras, pero ya se gestionan reservas en los sectores testados, como es el de los deportes de agua.

- Se está creando un equipo de deportistas de élite especializados en deportes extremos y al aire libre. El equipo de embajadores está formado por los iconos de deportes extremos.

Datos de contacto:

Sara Stolk
Ideally Comunicaciones
951650484

Nota de prensa publicada en: [Málaga](#)

Categorías: [Viaje](#) [Entretenimiento](#) [Esquí](#) [Otros deportes](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>