



SUSTAINABLE TOURISM ENHANCING PROJECT - STEP

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE UN(A) GROWTH HACKER

1. Antecedentes

El proyecto STEP se enmarca en el programa de cooperación UK PACT (*Partnering for Accelerated Climate Transitions*), que constituye la respuesta del Reino Unido a su compromiso con países emergentes y en vías de desarrollo, para atender retos y oportunidades en el marco de la lucha contra el cambio climático. El UK PACT constituye un instrumento innovador y basado en la demanda, que financia acciones de cooperación técnica con el sector público, las entidades no-gubernamentales, y las empresas en Colombia.

En este contexto, el proyecto de “Fortalecimiento del Turismo Sostenible” (STEP, por sus siglas en inglés) busca diseñar o fortalecer iniciativas de turismo científico y de turismo comunitario de naturaleza en regiones del país con alta biodiversidad y con altas presiones para hacer un uso extractivo de la misma. En Colombia, el proyecto se desarrolla a través de cinco componentes con la participación de tres socios implementadores (Awake Travel, Transforma y la Universidad del Rosario). Así, el componente liderado por Transforma busca identificar y definir modelos de negocios para algunas iniciativas piloto identificadas en las regiones priorizadas, los cuales deberán estar basados en la identificación de la oferta de productos de turismo científico de naturaleza en las regiones y en función de las necesidades de algunos segmentos de mercado especializados.

Durante su primer año de implementación, el proyecto STEP tuvo como resultado el diseño de dos modelos de negocio relacionados con el desarrollo del turismo científico de naturaleza en Colombia, en asocio con tres comunidades piloto (Mecana y El Valle - Bahía Solano/Chocó; y la comunidad de los corregimientos de La Felidia, Pichindé, Andes y La Leonera en las inmediaciones del Parque Nacional Farallones de Cali - Cali/Valle del Cauca) que a su vez desarrollan iniciativas de turismo de naturaleza de base comunitaria.

A continuación, se describen ambos modelos de negocios:

- ORORO

ORORO es la apuesta hecha desde el proyecto STEP para consolidar la oferta de servicios de estaciones científicas o potenciales iniciativas relacionadas, y acercar a investigadores, turistas especializados y turistas en general a experiencias donde no solo disfrutaran de los destinos, sino que reciben información y pueden aportar datos científicamente valiosos derivados de su visita. Así, ORORO constituye la primera plataforma virtual de turismo



científico de naturaleza en Colombia y América Latina. ORORO comercializará rutas turísticas científicas con agencias especializadas, usando 10% de las ventas para la creación y consolidación de Estaciones Científicas junto a líderes locales en Colombia y Latinoamérica.

¿Cómo funciona ORORO? i) Estaciones, proveedores externos, comunidades y guías suben su oferta a ORORO; ii) ORORO atrae turistas Aficionados Científicos y crea una Red de Universidades, generando demanda; iii) ORORO destina 10% de sus ventas a crear y consolidar Estaciones Científicas.

- QUNN

Los QUNN son los Grupos Turísticos Comunitarios aliados de ORORO. Han pasado por un proceso de construcción de capacidades y mejoras en su oferta para servir de la mejor manera a los usuarios de ORORO. Nuestros QUNN han recibido capacitaciones en temas como guianza, asistencia en investigación y gestión empresarial, y se prevé continuar apoyando el fortalecimiento sus capacidades en otras temáticas relevantes.

Las capacitaciones de los QUNN en adelante serán financiadas parcialmente por el 10% de las ventas de ORORO, que se destinan a consolidar las Estaciones Científicas y sus comunidades aledañas. Es decir que con el aporte de los clientes de ORORO se fortalece el turismo comunitario en zonas de alta biodiversidad de la región.

Juntos, los QUNN y ORORO trabajamos en pro de la conservación de los ecosistemas en los que habitamos, fomentando la generación de conocimiento a través del turismo científico investigativo y aficionado.

Así, los presentes Términos de Referencia se enmarcan en el componente del proyecto orientado al desarrollo de Estaciones Científicas en Colombia (Output 4), es decir, en los proveedores potenciales que tendrá ORORO como plataforma de turismo científico. Para este componente, buscamos un(a) experto(a) para apoyar al equipo base de STEP en la puesta a prueba, ajuste, posicionamiento e identificación de socios estratégicos que sirvan como proveedores/clientes en ORORO. Al lograr estos adoptadores tempranos de ORORO, buscamos validar los modelos de negocio diseñados en la primera fase del proyecto y así darle continuidad al desarrollo sostenible del turismo científico en los destinos piloto.

2. Objeto de contratación

Consultoría para impulsar el crecimiento de ORORO, como emprendimiento de impacto social y ambiental, a través de técnicas de mercadeo digital y de Growth Hacking. Mediante experimentos para validar hipótesis, documentación de resultados, y análisis de datos duros y blandos, se espera que el/la consultor(a) logre: i) aumentar nuestra base de



usuarios (clientes y proveedores) sustancialmente, según objetivos acordados; ii) validar el embudo de conversión para ambos actores; iii) optimizar dicho embudo; y iv) documentar los aprendizajes y las buenas prácticas.

3. Actividades

En el marco del desarrollo del objeto, el/la consultor(a) deberá, entre otros:

- a) Identificar palancas y oportunidades de crecimiento exponencial para la plataforma a nivel de sus distintos tipos de usuarios,
- b) Desarrollar, probar y ejecutar estrategias y experimentos de crecimiento y de mercadeo digital,
- c) Medir, analizar y reportar resultados para la toma de decisiones y orientación del modelo de negocio,
- d) Tras dicha experimentación, definir una estrategia de Growth Hacking efectiva para ORORO,
- e) Documentar la estrategia comprobada de Growth Hacking para ORORO,
- f) Supervisar el contenido digital de ORORO en todos los formatos y canales, en el marco de la estrategia de Growth Hacking,
- g) Realizar, probar y optimizar campañas y actividades promocionales, buscando optimizar la tasa de conversión en la plataforma,
- h) Hacer seguimiento a las estrategias de posicionamiento de la plataforma con métricas y herramientas de medición, estilo Search Console.
- i) Diseñar y gestionar las bases de datos de ORORO, estilo CRM, desde softwares preestablecidos o internos según presupuesto.

4. Entregables

- Investigación de mercado sobre Growth Hacking en plataformas similares a ORORO a nivel mundial,
- Plan de Growth Hacking inicial, planteado a partir de investigación de mercado y ceñido a las metas del modelo de negocio de ORORO,
- Plantilla de indicadores y metas (scorecard) a monitorear, y su reporte semanal o quincenalmente,
- Parrilla de experimentos de Growth Hacking a realizar cada mes, basado en resultados de experimentos previos y el plan inicialmente planteado,



- Resumen mensual de experimentos realizados, aprendizajes y buenas prácticas,
- Estrategia de Growth Hacking para 1 año post-consultoría de ORORO, a partir de aprendizajes logrados y buenas prácticas.

5. Tiempo y lugar de ejecución

Duración: 4 meses con una dedicación de medio tiempo.

Lugar de ejecución: Las actividades correspondientes a la presente consultoría se desarrollarán en la ciudad de Bogotá D.C.

6. Perfil

Persona natural o jurídica que posea entre 2 y 4 años de experiencia demostrable:

Conocimientos requeridos:

- a) Design Thinking y pensamiento creativo,
- b) Growth Hacking y/o estrategia y ejecución de mercadeo digital, inbound y outbound,
- c) Experimentos de mercadeo utilizando diversas metodologías de validación,
- d) Manejo de “Analytics” y campañas digitales (Google Ads, Facebook Ads, programática, etc.), así como mercadeo directo (sms, mailing, push) y segmentación de base de datos,
- e) Ideación y gestión de embudos de conversión para la conversión en línea de leads a usuarios recurrentes,
- f) Creación, ejecución y seguimiento de estrategias de posicionamiento de páginas web a través de buenas prácticas SEO,
- g) Manejo de herramientas de gestión de proyectos, reporte de métricas, administración de redes sociales y gestión de contenido,
- h) Mejora de UX/UI para plataformas digitales.

Conocimientos valorados:

- a) Manejo de redes sociales, contenido publicable y sus respectivas audiencias,
- b) Community Management para plataformas digitales,
- c) Manejo de plataformas de e-commerce y ventas por internet,
- d) Trabajo con HTML, CSS, Javascript, y/o, principalmente, Wordpress,
- e) Conocimiento sobre turismo de naturaleza a nivel internacional.



7. Competencias y habilidades

- Enfoque en resultados,
- Capacidad analítica,
- Proactividad e innovación,
- Relacionamiento y comunicación,
- Lectoescritura en inglés (intermedio/avanzado),
- Flexibilidad de tiempo,
- Pasión por emprendimientos de impacto social y ambiental,
- Pasión por el sector turismo de naturaleza.

Si está interesado(a) en esta convocatoria, por favor enviar la hoja de vida al correo: sebastian.grajales@transforma.global

Por favor revisar con detalle los requisitos, previo al envío de su candidatura.

* Convocatoria abierta hasta el **lunes 18 de mayo de 2020**.