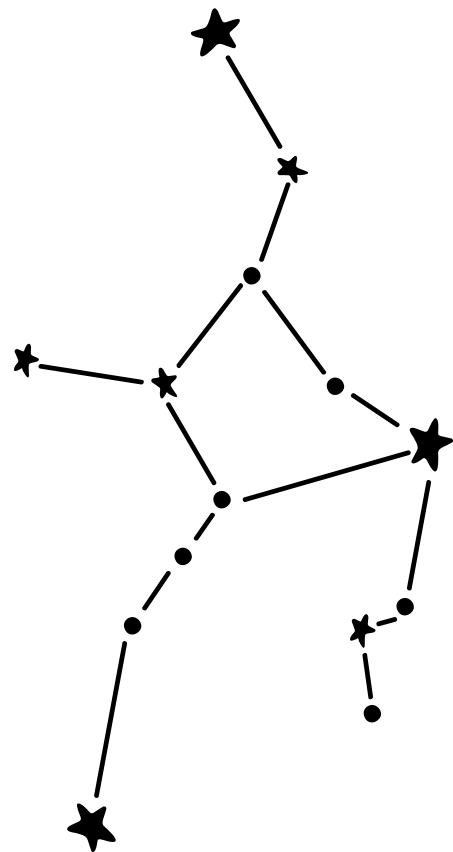


# TURISMO NOCTURNO PARA COMUNIDADES CERCANAS A LOS OBSERVATORIOS

El turismo de cielo nocturno es cualquier actividad turística que tenga lugar al aire libre por la noche o que implique temáticamente el cielo nocturno. Esta guía ayuda a los observatorios a trabajar con las comunidades locales circundantes para crear oportunidades socioeconómicas a través de actividades turísticas complementarias.

Para más recursos y apoyo, visita [www.astrotourism.astro4dev.org](http://www.astrotourism.astro4dev.org)



# LA IMPORTANCIA DEL DESARROLLO COMUNITARIO CERCA DE LOS OBSERVATORIOS

El desarrollo comunitario cerca de los observatorios no consiste sólo en crear nuevas atracciones, sino en fomentar un crecimiento sostenible que beneficie tanto a las comunidades locales como al propio observatorio. Integrar actividades y servicios centrados en la comunidad puede mejorar la experiencia de los visitantes y contribuir positivamente al tejido socioeconómico de la zona.

He aquí por qué es importante esta forma de desarrollo comunitario:

## Empodera a las comunidades locales

Las iniciativas de desarrollo comunitario empoderan a los residentes locales creando oportunidades de crecimiento económico, desarrollo de capacidades y espíritu empresarial.

## Ayuda a conservar el patrimonio cultural

Desarrollar experiencias turísticas que pongan de relieve las tradiciones, la artesanía y las historias locales no sólo preserva la identidad cultural, sino que educa a los visitantes sobre el patrimonio único de la zona.

## Puede contribuir a la conservación del medio ambiente

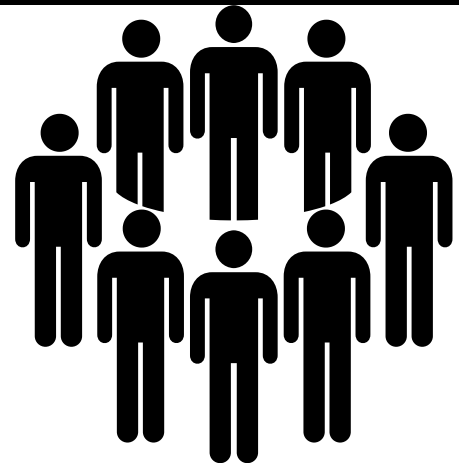
Las prácticas de turismo responsable pueden fomentar la gestión medioambiental mostrando el compromiso del observatorio con la sostenibilidad y promoviendo actividades respetuosas con el medio ambiente.

## Mejora la experiencia de los visitantes

La oferta de actividades diversas, como visitas culturales, talleres de artesanía y experiencias gastronómicas locales, fomenta estancias más largas y visitas repetidas, lo que beneficia tanto a los comercios locales como al observatorio gracias al aumento del tráfico peatonal.

## Crea colaboraciones

La colaboración entre el observatorio, las empresas locales y los grupos comunitarios fomenta un sentido de responsabilidad compartida y beneficio mutuo, reforzando el ecosistema turístico de la región y garantizando un crecimiento sostenible.



Al invertir en el desarrollo comunitario cerca de los observatorios, no sólo creamos oportunidades económicas en estas zonas, sino que también podemos celebrar la diversidad cultural y proteger los paisajes naturales.

# ACERCA DE ESTA GUÍA

## EL ENFOQUE DE ESTA GUÍA

Esta guía pretende ayudar a las comunidades rurales a aprovechar las oportunidades turísticas en torno a sus observatorios locales. Los observatorios y las instalaciones astronómicas atraen al turismo científico y a los aficionados a la ciencia y la tecnología. Esta guía se centra en actividades complementarias que muestran los activos culturales y ecológicos locales. Los observatorios colaboran en la creación de estas actividades con los habitantes, proporcionándoles apoyo para llegar a una idea de negocio clara y concreta.

Las actividades proporcionadas por los habitantes de la comunidad deben mejorar la experiencia del observatorio. La ubicación remota de los observatorios, a menudo lejos de otras atracciones, brinda a las comunidades circundantes la oportunidad de ofrecer actividades recreativas, comida y alojamiento durante los periodos de inactividad del observatorio. La guía hace hincapié en la creación de negocios en torno a estas actividades, que pueden integrarse en los periodos en los que el observatorio no está operativo. La astronomía, y en concreto los temas relacionados con el observatorio, pueden incorporarse a través de la denominación, los productos o la vinculación creativa de los temas astronómicos con las experiencias.

El principal tráfico a estos establecimientos será impulsado por los observatorios, que se encargarán de una gran parte de los esfuerzos de marketing. Esta guía ayudará a iniciar el proceso de creación de negocios con el objetivo de que el observatorio cree un itinerario completo para los visitantes, garantizando una experiencia memorable que beneficie tanto al observatorio como a las comunidades circundantes.

**CÓMO UTILIZAR ESTA GUÍA:** Esta guía está diseñada para utilizarse junto con nuestro recurso **Turismo Nocturno: Cuaderno de trabajo**.

### **Sección 1: Itinerario** (PARA EL PERSONAL DEL OBSERVATORIO)

El personal del observatorio completará esta sección para identificar los tiempos de inactividad y las necesidades en los servicios para los turistas, donde existe potencial para desarrollar actividades comerciales.

### **Sección 2: Lienzos para Negocios** (PARA ORGANIZACIONES DE APOYO Y MIEMBROS DE LA COMUNIDAD)

El observatorio y otras organizaciones de apoyo colaborarán con los miembros de la comunidad para ayudarles a crear actividades y planes de negocio que cubran las necesidades identificadas en la sección 1.

# SECCIÓN 1: EL ITINERARIO E IDENTIFICAR LOS TEMAS

## EL ITINERARIO

Cuando los turistas planean una visita, especialmente a un lugar remoto como un observatorio, tienen en cuenta varios aspectos cruciales para garantizar un viaje agradable y sin contratiempos. Entre ellos se incluyen la comida, el alojamiento, las actividades para el tiempo libre y las actividades para toda la familia. Esto supone una excelente oportunidad para destacar los activos culturales y ecológicos de la zona, al tiempo que se integran los temas astronómicos únicos del observatorio. De este modo, podemos crear un itinerario completo y atractivo para los visitantes.

### CONSIDERACIONES CLAVE PARA UN ITINERARIO TURÍSTICO

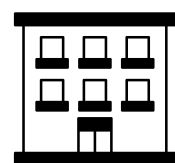
#### Alimentos

Los turistas necesitarán acceso a comidas durante toda su estancia. Esto podría incluir desde puestos de comida locales y restaurantes hasta zonas de picnic y cafeterías dentro de las instalaciones del observatorio.



#### Alojamiento

Las opciones de alojamiento adecuadas son esenciales para pasar la noche. Estas pueden incluir casas de familia, bed and breakfast, hostales o pequeñas posadas, cada una de las cuales ofrece un lugar cómodo para descansar.



#### Actividades para el tiempo libre

Los visitantes aprecian las actividades para ocupar su tiempo libre. Las actividades pueden incluir paseos guiados por la naturaleza, visitas a lugares de interés cultural cercanos o incluso tiendas con artículos locales y del observatorio.



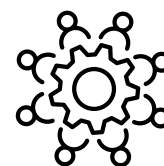
#### Productos en venta

Los visitantes suelen apreciar la compra de recuerdos de los lugares que visitan como recuerdo de su visita. La venta de artículos con relevancia local o cultural, especialmente los hechos a mano o artesanales, es una excelente manera de dejar una huella cultural.



### **Integración de los Activos Culturales y Ecológicos**

Esta es una oportunidad para mostrar la cultura local y el entorno natural, ofreciendo una visión de la forma de vida de la comunidad y su patrimonio ecológico circundante.



### **Creación de un Itinerario Completo**

La combinación de estos elementos con las actividades centradas en la astronomía del observatorio permite realizar una visita completa. El objetivo es planificar itinerarios que ofrezcan a los visitantes una experiencia enriquecedora.



## **ACTIVIDAD 1: IDENTIFICACIÓN DE LOS TIEMPOS DE INACTIVIDAD DEL OBSERVATORIO**

El primer paso es identificar los momentos en los que el observatorio no tiene actividades programadas. Estos tiempos de inactividad pueden llenarse con las actividades culturales, ecológicas y familiares mencionadas anteriormente. Esto garantiza que los visitantes disfruten de una experiencia continua y atractiva durante toda su estancia.

Utiliza la tabla de la página siguiente para esta actividad. Puedes consultar la página de ejemplo como inspiración y guía.

### **Paso 1:**

En la segunda columna, rellena las actividades que ofrece el observatorio dentro de los plazos indicados.

### **Paso 2:**

En la tercera columna, elige franjas horarias en las que el observatorio no tenga actividades programadas y rellénalas con ideas adecuadas para actividades que se ajusten a la hora del día y al potencial del lugar.

Esta es una tabla de ejemplo que puedes utilizar como referencia o inspiración para completar tu tabla.

| <i>Horario</i>      | <i>Actividades actuales del Observatorio</i> | <i>Posibles Actividades</i>   |
|---------------------|--|---|
| 6:00 AM - 8:00 AM   |  | Desayuno (todas las estaciones)   |
| 8:00 AM - 10:00 AM  |  | Caminata matutina (verano)  |
| 10:00 AM - 12:00 PM | Proyección en el planetario                  |   |
| 12:00 PM - 2:00 PM  |  | Almuerzo (todas las estaciones)   |
| 2:00 PM - 4:00 PM   |  | Compras (todas las estaciones)<br>Actividad cultural (todas las estaciones)                 |
| 4:00 PM - 6:00 PM   |  | Actividad al atardecer (verano)   |
| 6:00 PM - 8:00 PM   | Visita guiada al telescopio                  |   |
| 8:00 PM - 10:00 PM  |  | Cena (todas las estaciones)   |
| 10:00 PM - 12:00 AM |  | Actividad cultural (todas las estaciones)<br>Actividad de observación de estrellas (verano) |
| 12:00 AM - 6:00 AM  | Alojamiento                                  | Alojamiento   |

| <b><i>Horario</i></b>      | <b><i>Actividades actuales del Observatorio</i></b> | <b><i>Posibles Actividades</i></b> |
|----------------------------|---|------------------------------------|
| <i>6:00 AM - 8:00 AM</i>   |   |                                    |
| <i>8:00 AM - 10:00 AM</i>  |   |                                    |
| <i>10:00 AM - 12:00 PM</i> |   |                                    |
| <i>12:00 PM - 2:00 PM</i>  |   |                                    |
| <i>2:00 PM - 4:00 PM</i>   |   |                                    |
| <i>4:00 PM - 6:00 PM</i>   |   |                                    |
| <i>6:00 PM - 8:00 PM</i>   |   |                                    |
| <i>8:00 PM - 10:00 PM</i>  |   |                                    |
| <i>10:00 PM - 12:00 AM</i> |   |                                    |
| <i>12:00 AM - 6:00 AM</i>  |   |                                    |

# SELECCIÓN DE TEMAS

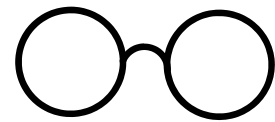
Para crear una experiencia atractiva y coherente para los visitantes, es esencial identificar y desarrollar los temas centrales del observatorio. Esto implica comprender en qué se especializa el observatorio y aprovechar estos aspectos para desarrollar una narrativa coherente con otras actividades.

Al recopilar y extrapolar elementos del enfoque del observatorio, podemos crear experiencias temáticas que resuenen en los visitantes.

Esto puede incluir:

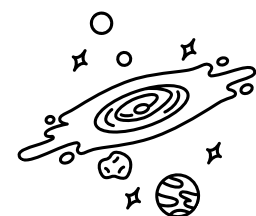
## **Nombres y Conceptos**

Utilizar los nombres de objetos celestes significativos, fenómenos astronómicos o figuras históricas de la astronomía para nombrar diferentes aspectos de la experiencia del visitante. Por ejemplo, las salas, los senderos o los eventos pueden llevar el nombre de estrellas, galaxias o astrónomos de renombre.



## **Objetos Celestes**

Destacar los objetos celestes que son especialmente significativos para el tipo de observación que se lleva a cabo en el observatorio. Por ejemplo, un observatorio óptico podría centrarse en planetas, estrellas y nebulosas, mientras que un observatorio radioastronómico podría hacer hincapié en púlsares, cuásares y la radiación cósmica de fondo en microondas.



# ACTIVIDAD 2: IDENTIFICACIÓN DE TEMAS

Trabajarás en la tabla que aparece a continuación.

Utiliza los conocimientos de tu propio observatorio y la inspiración de la columna de ejemplo para completar los diferentes elementos que luego podrás utilizar en la sección 2.

| IDENTIFICACIÓN DE TEMAS DEL OBSERVATORIO                   |   |                          |
|--|---|--------------------------|
|  | Ejemplo   | Temas de tu observatorio |
| Objetos celestes comunes/destacados y fenómenos estudiados | Galaxias espirales<br>Cuásares<br>Regiones de formación estelar<br>Agujeros negros<br>Nebulosas               |                          |
| Longitudes de onda utilizadas                              | Óptico<br>Radio   |                          |
| Astrónomos / personajes históricos relevantes              | Edwin Hubble<br>Vesto Slipher<br>Maarten Schmidt<br>William Herschel<br>Karl Schwarzschild<br>Charles Messier |                          |
| Otros temas que vienen a la mente                          |   |                          |

# SECCIÓN 2: DISEÑO DE LA EXPERIENCIA

Para esta sección, necesitarás acceso y copias de nuestro recurso **Turismo astronómico: cuaderno de ejercicios**.

## ACTIVIDAD 3: DISEÑO DE EXPERIENCIA

Basándote en el itinerario de la Actividad 1 de este recurso, deberías tener una lista de opciones de actividades/negocios que funcionan en diferentes franjas horarias para crear un itinerario completo para los visitantes. Esta sección se realiza entre el observatorio/organización de apoyo y un grupo de miembros de la comunidad.

### Paso 1:

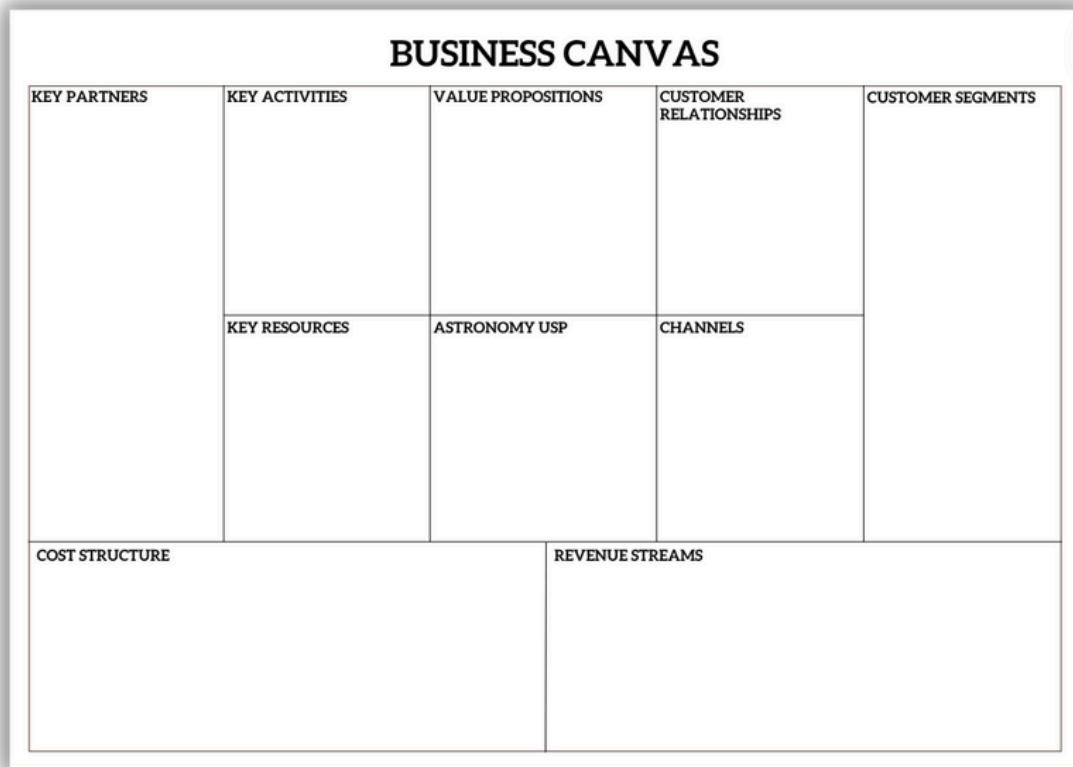
Asigna la actividad comercial de cada franja horaria de la Actividad 1 a una persona o grupo. Si hay demasiadas personas para las actividades disponibles, agrúpalas en cuatro categorías principales basadas en los modelos de negocio: alojamiento, proveedores de alimentos, experiencias y artículos en venta. Las personas o grupos adicionales pueden elegir la categoría que prefieran y unirse a un grupo existente, creando subgrupos si es necesario.

### Paso 2:

Guía a los grupos a través del recurso **Turismo nocturno: cuaderno de trabajo** y ayúdalos a desarrollar su experiencia con detalle. Ten en cuenta que este cuaderno de trabajo está diseñado principalmente para experiencias, y es posible que algunas de las secciones y preguntas no estén relacionadas con la idea de negocio que hayan elegido (por ejemplo, para un negocio de alojamiento, elegir una actividad o ubicaciones alternativas puede no ser relevante y se puede omitir). Utiliza tu mejor criterio para guiarlos. La mayoría de las secciones serán útiles para crear una experiencia para los visitantes que sea auténtica, culturalmente inmersiva y que utilice algunos elementos del cielo nocturno.

# SECCIÓN 3: EL LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

El Lienzo de Modelo de Negocio es una herramienta estratégica utilizada para desarrollar y documentar modelos de negocio de una manera sencilla y visual.



Ayuda a los emprendedores y propietarios de negocios a planificar y comprender cómo su negocio crea, ofrece y captura valor. El lienzo suele constar de nueve bloques esenciales que abarcan las áreas clave de un negocio.

Aquí hay una breve descripción general de cada sección:

## Colaboradores Clave

Las personas, organizaciones y proveedores con los que trabaja tu empresa para alcanzar el éxito.



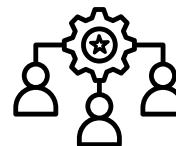
## Actividades Clave

Las tareas y operaciones críticas que realiza tu empresa para cumplir su propuesta de valor.



### Recursos Clave

Los activos necesarios para que tu empresa cree valor para sus clientes.



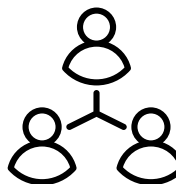
### Propuestas de Valor

Las ventajas y características únicas que atraen a los clientes hacia tu negocio.



### Relaciones con los Clientes

Los tipos de relaciones que estableces con tus clientes para retener y hacer crecer tu base de clientes.



### Medios

Los métodos que utilizas para llegar a tus clientes, comunicarte con ellos y ofrecerles valor.



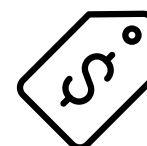
### Segmentos de Clientes

Los diferentes grupos de personas u organizaciones a los que pretendes atender.



### Estructura de Costes

Los principales costes asociados al funcionamiento de tu negocio.



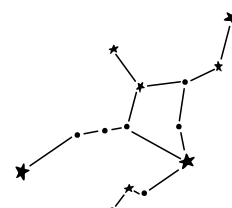
### Fuentes de Ingresos

Las formas en que tu empresa obtiene ingresos a partir de tus propuestas de valor.



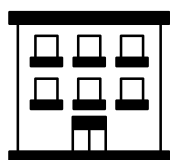
### \*Astronomía USP (Propuesta Única de Venta)

Hemos modificado el modelo de negocio para incluir esta sección adicional, que muestra cómo el negocio se vincula con los temas del turismo nocturno y complementa al observatorio.



El Lienzo del Modelo de Negocio ofrece una visión clara y completa de un negocio de un solo vistazo. Esta herramienta es especialmente útil para generar ideas, diseñar estrategias y garantizar que todos los aspectos de un negocio estén alineados y funcionen juntos de manera eficaz.

En esta guía, trabajaremos con cuatro tipos de Lienzos del Modelo de Negocio, cada uno de ellos adaptado a diferentes tipos de empresas: alojamiento, proveedores de alimentos, experiencias y artículos en venta.



### **Alojamiento**

Las opciones de alojamiento sencillas podrían ser casas de familia, bed and breakfast, hostales o pequeñas posadas. Estas pueden dar empleo a algunos miembros de la comunidad y crear un intercambio cultural significativo entre los visitantes y la comunidad.



### **Comida**

La comida es una gran oportunidad para dar a conocer la cultura local a los visitantes. El uso de ingredientes locales sencillos y la preparación de alimentos frescos contribuirá a apoyar a los agricultores y productores locales, al tiempo que se crean oportunidades de empleo.



### **Experiencias o Actividades**

Se pueden crear experiencias sencillas e impactantes aprovechando el patrimonio cultural local y las áreas naturales. Estas experiencias pueden hacer que los visitantes aprecien más la zona, al tiempo que generan oportunidades económicas en torno al profundo conocimiento que la comunidad tiene de la zona.



### **Artículos en Venta**

Vender artículos locales o únicos, ya sean alimentos, artesanías u otros objetos hechos a mano, puede ser una forma de celebrar y compartir la cultura local, al tiempo que se beneficia a los creadores de estos objetos. Los talleres en los que se enseña a otros a fabricar artículos similares pueden ser una fuente adicional de ingresos y un intercambio significativo.

# **ACTIVIDAD 4: EL LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO**

Partiendo del itinerario de la actividad 1, deberías tener una lista de opciones de actividades/negocios que funcionan en diferentes horarios para crear un itinerario completo para los visitantes. Esta sección se realiza entre el observatorio/organización de apoyo y un grupo de miembros de la comunidad.

## **Paso 1:**

En las siguientes páginas encontrarás directrices y algunos ejemplos y plantillas en blanco del Lienzo del Modelo de Negocio. Imprime y asigna la plantilla en blanco adecuada a cada grupo en función de la actividad empresarial que hayan elegido.

## **Paso 2:**

Utiliza los cuadernos de trabajo sobre turismo astronómico ya rellenos y las siguientes directrices para guiarlos en el relleno de cada paso del lienzo en orden. Puedes utilizar o repartir los lienzos de ejemplo de cada sección como inspiración, pero no dudes en proponer y fomentar otras ideas creativas y originales.

# INSTRUCCIONES PARA RELLENAR LOS LIENZOS

## 1. Colaboradores Clave

Identifica a las personas, organizaciones y proveedores con los que necesitas trabajar para que tu negocio tenga éxito. Piensa en quién puede ayudarte a prestar tu servicio. Ten en cuenta a los proveedores, contratistas y cualquier asociación que pueda mejorar tu oferta.



*Ejemplos: Proveedores de alimentos y servicios, atracciones turísticas o actividades locales, colaboradores de marketing, plataformas de reservas en línea.*

## 2. Actividades Clave

Describe las tareas más importantes que tu empresa debe realizar para tener éxito. Céntrate en las actividades principales que impulsarán tu negocio. Piensa en lo que hay que hacer a diario, semanalmente y ocasionalmente.



*Ejemplos: Alojamiento de huéspedes, organización de experiencias turísticas para observar el cielo nocturno, marketing y promoción, mantenimiento de propiedades.*

## 3. Recursos Clave

Identifica los activos que son esenciales para tu negocio. Piensa en lo que necesitas para ofrecer tu propuesta de valor. Incluye recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros.



*Ejemplos: Alojamiento en casas particulares, equipamiento necesario para facilitar las experiencias, personal y guías expertos, productos alimenticios.*

#### 4. Propuestas de Valor

Describe qué hace que tu negocio sea único y por qué los clientes deberían elegirte. Céntrate en las ventajas y experiencias que ofreces. Destaca lo que te diferencia de la competencia.

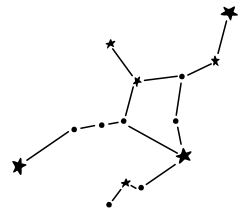


*Ejemplos: Experiencias turísticas únicas bajo el cielo nocturno, hospitalidad personalizada y cordial, proximidad al observatorio para visitas guiadas, aspectos culturales de su experiencia (comida, decoración, artesanía).*

#### 5. Astronomía USP (Propuesta Única de Venta)

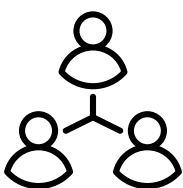
Busca formas de incorporar el cielo nocturno y los temas del observatorio en tu negocio. Mira la tabla que has rellenado en la Actividad 2 y utilízala como inspiración, o piensa en tus propias ideas creativas.

Ejemplos: Un nombre comercial que incorpore temas astronómicos, nombrar elementos de su negocio con nombres relacionados con la astronomía, como habitaciones o platos del menú, utilizar elementos con temática astronómica (cortinas, colchas, artículos a la venta).



#### 6. Relaciones con los Clientes

Define cómo interactuarás y mantendrás las relaciones con tus clientes. Piensa en cómo atraerás, retendrás y ampliarás tu base de clientes. Piensa en el tipo de relación que los clientes esperan de ti.



*Ejemplos: Servicio personalizado y amable, correos electrónicos de seguimiento y reseñas.*

## 7. Medios

Identifica las formas en que llegarás a tus clientes y les venderás tus productos. Piensa en cómo te encontrarán los clientes y cómo les transmitirás tu propuesta de valor. Incluye medios en línea y que no necesiten conexión a Internet.



Ejemplos: Plataformas de reserva en línea (Airbnb, Booking.com), sitio web y referencias del observatorio, publicidad en redes sociales.

## 8. Segmentos de Clientes

Define los diferentes grupos de personas u organizaciones a los que deseas llegar y prestar servicio. Identifica a tus clientes objetivo. Ten en cuenta diferentes datos demográficos, intereses y necesidades.



*Ejemplos: Aficionados a la astronomía, parejas y familias, turistas que buscan experiencias únicas.*

## 9. Estructura de Costes

Describe los principales costes que conlleva el funcionamiento de tu negocio. Piensa en todos los gastos, tanto fijos como variables. Incluye los costes iniciales de instalación y los costes operativos continuos.



*Ejemplos: Mantenimiento de la propiedad, salarios del personal, gastos de marketing, facturas de servicios públicos (electricidad, agua, internet), costes de equipamiento.*

## 10. Fuentes de Ingresos

Identifica cómo tu negocio generará ingresos. Ten en cuenta todas las fuentes de ingresos.



*Ejemplos: Gastos de alojamiento, servicios adicionales (comidas, transporte, visitas guiadas), venta de productos (por ejemplo, artesanía cultural, equipamiento).*

# LIENZO DE NEGOCIO – ALOJAMIENTO

|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
| <p><b>COLABORADORES CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El Observatorio para ayudar a promocionar el alojamiento</li> <li>- Proveedores locales de alimentos y servicios</li> <li>- Plataformas de reserva en línea</li> </ul>  | <p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alojar a los huéspedes durante la noche</li> <li>- Proporcionar comida</li> <li>- Marketing y promoción</li> <li>- Mantener la propiedad y el equipamiento</li> </ul>   | <p><b>PROPUESTAS DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hospitalidad personalizada</li> <li>- Proximidad al observatorio para visitas guiadas</li> <li>- Experiencia cultural única para los huéspedes</li> </ul> | <p><b>RELACIONES CON LOS CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Servicio personalizado y amable</li> <li>-Correos electrónicos de seguimiento y reseñas</li> </ul>                                       | <p><b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aficionados a la astronomía</li> <li>- Parejas y familias</li> <li>- Turistas que buscan experiencias únicas</li> </ul> |
|  | <p><b>RECURSOS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Alojamiento en casa particular</li> <li>-Personal bien informado</li> <li>-Comida e ingredientes</li> <li>-Servicios necesarios para que los huéspedes pasen la noche (camas, sábanas, armarios, etc.)</li> </ul> | <p><b>ASTRONOMÍA USP</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Poner a las habitaciones nombres de objetos celestes, como “Suite Galaxia Espiral” o “Refugio Cuásar”</li> </ul>  | <p><b>MEDIOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Plataformas de reserva en línea (Airbnb, Booking.com)</li> <li>- Sitio web del observatorio y referencias</li> <li>- Publicidad en redes sociales</li> </ul> |  |
| <p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantenimiento de la propiedad</li> <li>- Salarios del personal</li> <li>- Gastos de marketing</li> <li>- Facturas de servicios públicos (electricidad, agua, internet)</li> <li>- Gastos de alimentación</li> <li>- Costes iniciales de instalación</li> </ul> |  |  | <p><b>FUENTES DE INGRESOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tarifas de alojamiento</li> <li>- Servicios adicionales (comidas, transporte)</li> </ul>  |  |

# LIENZO DE NEGOCIO – ALOJAMIENTO

|                             |                          |                            |                                    |                              |
|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| <b>COLABORADORES CLAVE</b>  | <b>ACTIVIDADES CLAVE</b> | <b>PROPUESTAS DE VALOR</b> | <b>RELACIONES CON LOS CLIENTES</b> | <b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> |
|                             | <b>RECURSOS CLAVE</b>    | <b>ASTRONOMÍA USP</b>      | <b>MEDIOS</b>                      |                              |
| <b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> |                          |                            | <b>FUENTES DE INGRESOS</b>         |                              |

# LIENZO DE NEGOCIO – VENDEDORES DE COMIDA

|   |  |  |   |  |
|---|--|--|---|--|
| <b>COLABORADORES CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El Observatorio para ayudarte a promocionar tu negocio</li> <li>- Agricultores y proveedores locales de ingredientes frescos</li> <li>- Proveedores de equipamiento</li> <li>- Grupos comunitarios locales para colaborar en eventos</li> </ul> | <b>ACTIVIDADES CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cocinar y preparar alimentos</li> <li>- Marketing y promociones</li> <li>- Gestionar pedidos y entregas</li> </ul>                                 | <b>PROPUESTAS DE VALOR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingredientes frescos y de origen local</li> <li>- Comida local única y deliciosa</li> <li>- Servicio rápido y cómodo</li> </ul>    | <b>RELACIONES CON LOS CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicio al cliente amable y receptivo</li> <li>- Programas de fidelización y descuentos</li> <li>- Participación de la comunidad en eventos locales</li> </ul> | <b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Turistas que visitan el observatorio</li> <li>- Residentes locales</li> <li>- Familias que asisten a eventos comunitarios</li> </ul> |
|   | <b>RECURSOS CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ubicación</li> <li>- Equipo y utensilios de cocina</li> <li>- Ingredientes alimenticios</li> <li>- Chefs y personal de cocina cualificados</li> </ul> | <b>ASTRONOMÍA USP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Platos estrella con nombres inspirados en fenómenos astronómicos, como la "hamburguesa agujero negro" o los "fideos nebulosa"</li> </ul> | <b>MEDIOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercados y ferias locales</li> <li>- Redes sociales y radio local</li> <li>- Colaboraciones con el observatorio para eventos y promociones</li> </ul>                                |  |
| <b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coste de los ingredientes</li> <li>- Salarios del personal</li> <li>- Gastos de marketing y publicidad</li> <li>- Mantenimiento de equipos y servicios públicos</li> </ul>   |  |  | <b>FUENTES DE INGRESOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Venta de alimentos</li> <li>- Servicios de catering para eventos locales</li> <li>- Eventos especiales y puestos temporales</li> </ul>                                  |  |

# LIENZO DE NEGOCIO – VENDEDORES DE COMIDA

|                             |                          |                            |                                    |                              |
|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| <b>COLABORADORES CLAVE</b>  | <b>ACTIVIDADES CLAVE</b> | <b>PROPUESTAS DE VALOR</b> | <b>RELACIONES CON LOS CLIENTES</b> | <b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> |
|                             | <b>RECURSOS CLAVE</b>    | <b>ASTRONOMÍA USP</b>      | <b>MEDIOS</b>                      |                              |
| <b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> |                          |                            | <b>FUENTES DE INGRESOS</b>         |                              |

# LIENZO DE NEGOCIO – ACTIVIDADES/EXPERIENCIAS

|   |  |  |  |   |
|---|--|--|--|---|
| <p><b>COLABORADORES CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El Observatorio Galactic Horizon para ayudar a promover la actividad</li> <li>- Narradores locales y artistas culturales</li> <li>- Miembros de la comunidad local y ancianos</li> </ul> | <p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización y realización de sesiones culturales de narración de historias</li> <li>- Marketing y promociones</li> </ul> | <p><b>PROPUESTAS DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencias culturales auténticas</li> <li>- Conocimientos educativos sobre las tradiciones locales y la narración de historias</li> </ul> | <p><b>RELACIONES CON LOS CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sesiones personalizadas de narración de historias</li> <li>- Comentarios y participación de la comunidad</li> </ul> | <p><b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Turistas y visitantes del observatorio</li> <li>- Entusiastas de la cultura y aficionados a la historia</li> </ul> |
|   | <p><b>RECURSOS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elementos tradicionales y vestuario para contar historias</li> <li>- Espacios de reunión para representaciones</li> </ul>    | <p><b>ASTRONOMÍA USP</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incluir información sobre astronomía cultural en las historias.</li> </ul>   | <p><b>MEDIOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reuniones de la comunidad local</li> <li>- Reservas en línea y plataformas de redes sociales</li> </ul>                                  |   |
| <p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Honorarios de los artistas y equipo</li> <li>- Costes de alquiler del recinto</li> <li>- Costes de marketing y promoción</li> </ul>   |  |  | <p><b>FUENTES DE INGRESOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Venta de entradas para las sesiones</li> <li>- Donaciones y patrocinios</li> </ul>  |   |

# LIENZO DE NEGOCIO – ACTIVIDADES/EXPERIENCIAS

|                             |                          |                            |                                    |                              |
|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| <b>COLABORADORES CLAVE</b>  | <b>ACTIVIDADES CLAVE</b> | <b>PROPUESTAS DE VALOR</b> | <b>RELACIONES CON LOS CLIENTES</b> | <b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> |
|                             | <b>RECURSOS CLAVE</b>    | <b>ASTRONOMÍA USP</b>      | <b>MEDIOS</b>                      |                              |
| <b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> |                          |                            | <b>FUENTES DE INGRESOS</b>         |                              |

# LIENZO DE NEGOCIO – ARTÍCULOS FÍSICOS EN VENTA

|  |   |  |  |  |
|--|---|--|--|--|
| <b>COLABORADORES CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observatorio para ayudar a promocionar la tienda</li> <li>- Artesanos y creadores locales</li> <li>- Proveedores de materias primas y equipos</li> </ul> | <b>ACTIVIDADES CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboración y producción de objetos culturales</li> <li>- Venta y comercialización de artesanías</li> </ul> | <b>PROPUESTAS DE VALOR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Productos culturales únicos hechos a mano</li> <li>- Conexión con las tradiciones y el patrimonio locales</li> </ul> | <b>RELACIONES CON LOS CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicio al cliente personalizado</li> <li>- Talleres y demostraciones</li> </ul>                              | <b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Turistas y visitantes del observatorio</li> <li>- Coleccionistas y aficionados a los objetos culturales</li> </ul> |
|  | <b>RECURSOS CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Espacio para talleres de artesanía</li> <li>- Inventario de objetos culturales y artesanía</li> </ul>          | <b>ASTRONOMÍA USP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ponle el nombre “Tienda de Regalos Hubble” a la tienda</li> </ul>   | <b>MEDIOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercados locales y ferias de artesanía</li> <li>- Tienda en línea y plataformas de redes sociales</li> </ul>                        |  |
| <b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costes de materiales para la elaboración</li> <li>- Alquiler y servicios públicos del local comercial</li> </ul>  |   |  | <b>FUENTES DE INGRESOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Venta de artesanía cultural</li> <li>- Talleres y visitas guiadas sobre el proceso de elaboración artesanal</li> </ul> |  |

# LIENZO DE NEGOCIO – ARTÍCULOS FÍSICOS EN VENTA

|                             |                          |                            |                                    |                              |
|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| <b>COLABORADORES CLAVE</b>  | <b>ACTIVIDADES CLAVE</b> | <b>PROPUESTAS DE VALOR</b> | <b>RELACIONES CON LOS CLIENTES</b> | <b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> |
|                             | <b>RECURSOS CLAVE</b>    | <b>ASTRONOMÍA USP</b>      | <b>MEDIOS</b>                      |                              |
| <b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> |                          |                            | <b>FUENTES DE INGRESOS</b>         |                              |

# REFLEXIONES FINALES Y PRÓXIMOS PASOS

Al utilizar esta guía para identificar y desarrollar actividades y recursos clave, las comunidades estarán idealmente capacitadas para crear ofertas únicas que complementen la experiencia del observatorio. En el futuro, los lienzos pueden ayudar enormemente a los miembros de la comunidad a sentir claridad e inspiración para seguir adelante con sus ideas de negocio. También pueden ser valiosos a la hora de explorar oportunidades de financiación y ayudar a conseguir recursos para apoyar las iniciativas de la comunidad. La colaboración continua entre el observatorio y los miembros de la comunidad será crucial para proporcionar orientación y fomentar el crecimiento. En conjunto, estos esfuerzos no solo mejoran las oportunidades económicas de los residentes locales, sino que también enriquecen la experiencia general de los visitantes, garantizando un enfoque dinámico e integrado del desarrollo comunitario.

**Para obtener más recursos y asistencia, visita [astrotourism.astro4dev.org](https://astrotourism.astro4dev.org) o envíanos un correo electrónico a [astrotourism@astro4dev.org](mailto:astrotourism@astro4dev.org)**

## AGRADECIMIENTOS

---

Nos gustaría agradecer a las siguientes personas por traducir este recurso:  
Samantha Brown

**POR FAVOR, ESCANEA  
ESTE CÓDIGO QR PARA  
ENVIARNOS TUS  
COMENTARIOS SOBRE  
ESTE RECURSO  
(FORMULARIO EN INGLÉS)**

