

Hotopest

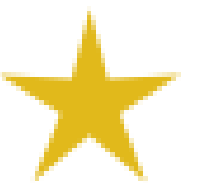
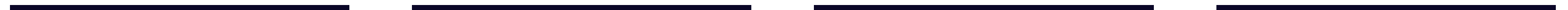
¡Donde el estudio se junta con el hogar!

La historia de la marca **HOPEST** se remonta a la colaboración de un grupo de emprendedores apasionados por mejorar la experiencia de los estudiantes universitarios en la búsqueda de alojamiento. Surgió de la necesidad de brindar una solución innovadora y conveniente en un mercado tradicionalmente fragmentado y desafiante.

El equipo fundador, compuesto por ingenieros y emprendedores, se unió con la visión de crear una **plataforma tecnológica que conectara de manera eficiente a los estudiantes con pensiones disponibles en las principales ciudades universitarias**. Su objetivo era facilitar el proceso de búsqueda y reserva de alojamiento, ofreciendo una amplia gama de opciones y mejorando la calidad de vida de los estudiantes durante su experiencia universitaria.



En **Hopest** facilitamos la búsqueda y reserva de alojamiento para estudiantes universitarios, proporcionando una **plataforma tecnológica confiable y conveniente**. Nos esforzamos por crear una comunidad estudiantil conectada y satisfecha, mejorando su experiencia de vida universitaria a través de opciones de alojamiento de calidad.



HOPEST al 2030 sera reconocida por transformar la experiencia de búsqueda y reserva de alojamiento estudianti. Siendo la opción preferida al momento de buscar alojamiento, ofreciendo una **amplia gama de opciones de calidad, seguridad y conveniencia**. Con un enfoque en la innovación, la excelencia y la satisfacción del cliente,



01 Conexión

Valoramos la importancia de conectar a los estudiantes con alojamientos que se adapten a sus necesidades y preferencias. Buscamos crear una comunidad estudiantil unida y facilitar la conexión entre estudiantes y propietarios de pensiones.



02 Innovación

Nos destacamos por nuestra capacidad para innovar y ofrecer soluciones tecnológicas que mejoren la experiencia de búsqueda y reserva de alojamiento para los estudiantes. Estamos constantemente buscando nuevas formas de mejorar y adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado.



03 Calidad

Nos esforzamos por ofrecer alojamientos de calidad y garantizar una experiencia satisfactoria para los estudiantes. Trabajamos en estrecha colaboración con los propietarios de pensiones para asegurarnos de que cumplan con altos estándares de calidad y brinden un ambiente seguro y cómodo.



04 Confianza

Nos esforzamos por ser transparentes, confiables y seguros en todas nuestras interacciones con estudiantes y propietarios de pensiones. Valoramos la confianza mutua y nos esforzamos por mantener relaciones a largo plazo basadas en la confianza y la satisfacción del cliente.



Problema



Incertidumbre

Estrés

Ansiedad

Frustración

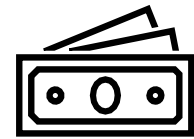
Atopest

Facilidad, visibilidad y ocupación

Transparencia y seguridad

Comunidad co-living

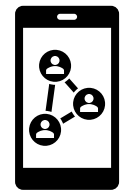
Modelo de Negocio



Comisiones por reservaciones



Publicaciones y patrocinio



Suscripción a las universidades para simplificar la gestión de estudiantes.

SEGMENTO DE CLIENTE



Estudiantes Universitarios (B2C): Jóvenes universitarios de educación superior en Colombia, con edades típicas entre 18 y 30 años. Estos estudiantes buscan alojamiento cercano a sus instituciones educativas, desean comodidad y seguridad, y están familiarizados con el uso de tecnología para buscar servicios de alojamiento. Priorizan su proceso educativo y buscan un ambiente propicio para el estudio.



Propietarios de Espacios (B2C): Dueños de pensiones, apartamentos o habitaciones disponibles para alquilar a estudiantes universitarios. Estos propietarios buscan atraer estudiantes de manera efectiva para maximizar la ocupación de sus espacios y mejorar sus ingresos.



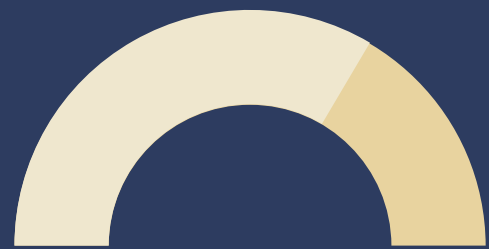
Instituciones Educativas (B2B): Universidades y colegios en Colombia que buscan alojamiento para sus estudiantes o desean ofrecer soluciones de alojamiento adicionales

TAMAÑO DE MERCADO

Más de 2.3 millones de estudiantes



Más de 447 millones de dólares



Principales competidores



uniplaces

book it. live it.



Tendencias claves



Aumento en el volumen de
estudiantes matriculados

Preferencia por la
conveniencia digital

Enfoque en la seguridad
y comodidad

Preferencia por experiencias
compartidas

A lo largo del programa...

+200 estudiantes
universitarios

+25 propietarios
de pensiones

1 Universidad

Obtención de capital
semilla
10.000 USD

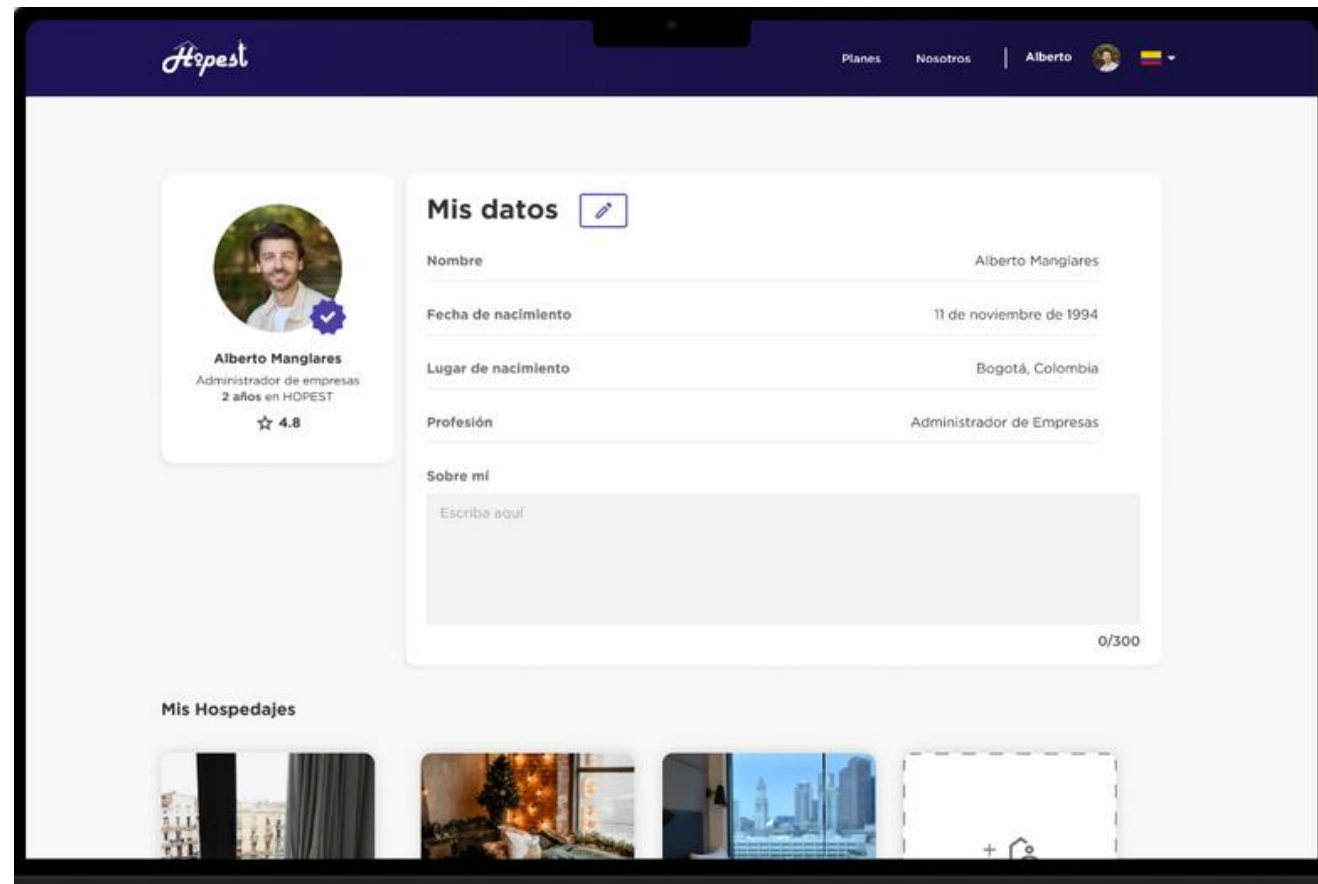


51LABS

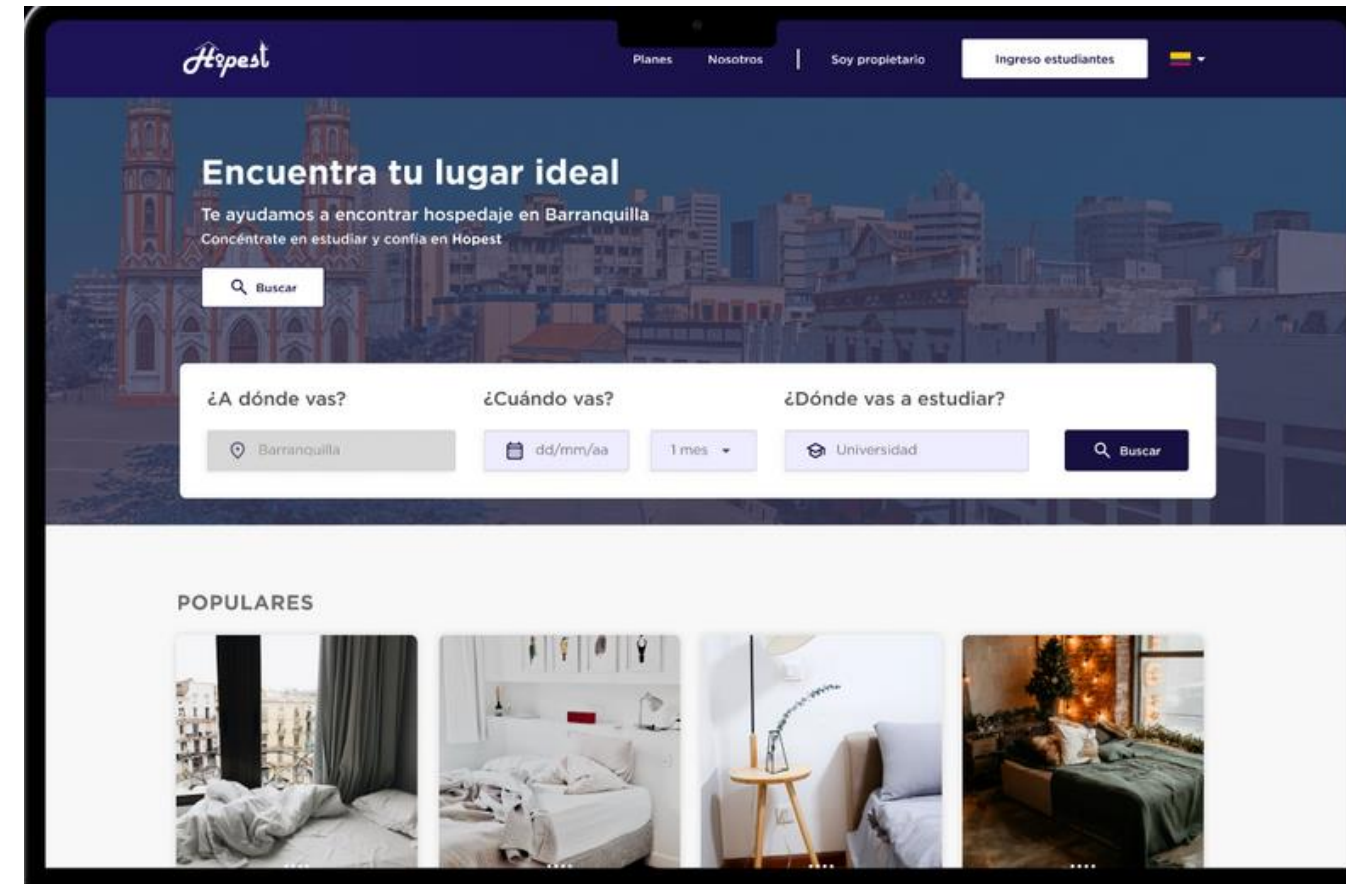


COMPONENTE TECNOLÓGICO

Perfil de Anfitrión



Perfil de Usuario



Plataforma Web

NUESTRO EQUIPO



Cofundador
José Sarmientopérez




Cofundador
Brandon Martínez



Cofundador
Marcela Ospino

Thank you

 312-280-3165

 @hopest.col

 Hopest Col

