

I. INVERSIONES ASOCIADAS

AL PLAN DE COBRO RKF EL DURAZNO

• PISTAS NUEVAS

Construiremos nuevas pistas que serán desarrolladas por el equipo Outlife en conjunto con Momentum Trail, empresa americana conocida por desarrollar senderos de MTB a nivel internacional quienes nos acompañarán en el diseño del nuevo master plan de pistas y construcción de ellas.

Las pistas nuevas significarán un aumento de un 45% en kms de senderos. Diversificar la cantidad de pistas y el nivel técnico de las diferentes bajadas facilitará una mejor convivencia entre los visitantes y tener un bikepark abierto para todo nivel de ciclistas.

• MANTENCIÓN DE PISTAS E INFRAESTRUCTURA

Se realizarán mantenciones continuas y permanentes a través de un equipo dedicado 100% solo a ese tema.

• SERVICIO DE BAÑOS

• SERVICIO DE PRIMEROS AUXILIOS

Personal certificado con Wafa (Wilderness Advance First Aid) y/o WFR (Wilderness First Response), ambas certificaciones son avaladas por el organismo Wilderness Medical Society (WMS) y están orientadas a complementar el desempeño integral de nuestros guías para que sean capaces de responder adecuadamente eventuales accidentes y emergencias dentro del bikepark.

• SEÑALÉTICA Y MAPAS

Renovaremos toda la señalética del bikepark. La nueva señalética permitirá identificar rápidamente la dirección de cada sendero y su dificultad. Junto con ello un nuevo mapa sombreado con relieve y a escala del bikepark, con las cotas del cerro. Este mapa técnico permitirá al visitante comprender con profundidad cada uno de los senderos.

Nos preocupamos de proporcionar al visitante una lectura fácil e intuitiva mediante flechas y colores.

• CUIDADOR HORARIO COMPLETO

Todos los días de la semana.

• SISTEMA TARJETA DE CONTROL

Instauraremos un moderno sistema de control que sea eficiente y logre agilizar el ingreso al bikepark. Esta medida pretende solucionar las grandes filas que se generan en la entrada del Durazno, entregando una mejor experiencia a nuestras visitas.

• VOLUNTARIADOS CDP

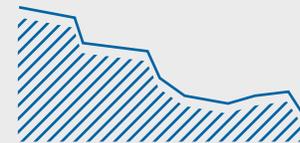
Los voluntariados tendrán un giro orientado a la educación y con un definido rol social. Por educación, entendemos acercarnos a las escuelas de MTB, colegios y universidades para transmitir a las nuevas generaciones de ciclistas la importancia de cuidar el medioambiente y cómo hacerlo.

• REGULACIONES Y PROTOCOLOS

Elaboración de reglamento del parque y de protocolos. Regulación de las clases de MTB dictadas dentro del parque. Exigiremos requisitos mínimos tales como certificado de primeros auxilios para los profesores y estableceremos horarios establecidos para el funcionamiento de las escuelas.

• CIERRE PERIMETRAL

Buscamos tener orden y cuidado del recinto.



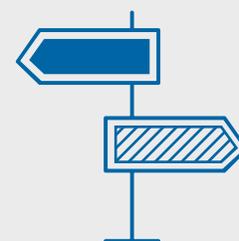
- nuevos senderos
- mantención de pistas



- servicio de baños



- primeros auxilios



- señalética y mapas



- entrada más eficiente
- cuidado horario completo

II. VARIABLES PARA LA DEFINICIÓN DE TARIFAS

“Estamos hablando de una comunidad de entre 7.000 y 9.000 visitas mensuales, entre las cuales, muchos son niños que tienen un bikepark único en Latinoamérica para aprender a andar en bici y eso lo queremos mantener en el largo plazo, como un pilar fuerte. El RKF El Durazno no va a perder su rol social, pero no podemos por esa razón comprometer la naturaleza y biodiversidad del lugar y descuidar el compromiso con los propietarios de cuidarle su fundo, que además durante años nos lo han prestado para uso libre de la comunidad ciclista...”

(autor: Santiago Flores. [Click aquí](#) para leer el artículo completo)

1. FRECUENCIA DE VISITAS POR USUARIO

Analizamos nuestros registros y el 50% de las visitas del RKF El Durazno están representadas por usuarios recurrentes que ingresan varias veces al mes. A estos usuarios los llamaremos en este estudio **“heavy users”**. Luego siguen los **“medium users”**, usuarios que ingresan al RKF El Durazno 1 o 2 veces al mes, y por último, los **“light users”** quienes van menos de 1 vez al mes.

**Pase anual: Estamos trabajando esquemas de membresía anual con opciones de pago anual, semestral, trimestral o mensual.*



MÁS DE 3 VECES AL MES

Heavy Users

Nuestra política tarifaria fue diseñada y focalizada en base a este grupo de usuarios. Son usuarios frecuentes, que visitan El Durazno 3 o más veces al mes, y queremos que lo sigan haciendo. Los heavy users son consumidores leales, gran parte de ellos es socio actual del club del paleo, y nos interesa enfocar los esfuerzos en mejorar la experiencia de este usuarios. Para ellos, es decir, ustedes, ideamos un sistema de cobro fijo anual que permita ingresar al parque cuantas veces quieran. Dado que son usuarios recurrentes del bikepark, al dividir el costo del pase anual dividido en la cantidad de veces que ingresan al Durazno obtendremos una tarifa por ingreso baja.



MÁS DE 1-2 VECES AL MES

Medium Users

Son usuarios que visitan El Durazno 1 o 2 veces al mes, potenciales Heavy Users que no han alcanzado a ganarse este lugar. A través de un cobro anual, queremos incentivarlos a que aumenten su frecuencia de visitas.



MENOS DE 1 VEZ AL MES

Light Users

¿Pedaleas poco? No hay problema, tendremos la opción de comprar un ticket de ingreso diario. Sin embargo, buscamos generar un desincentivo a la modalidad de cobro diario bajo la estrategia de incentivar el pase anual. Es por eso que el valor del pase diario debe ser muy poco atractivo por sobre el valor del pase anual, esperando disminuir al mínimo la gente que ingresa con un pase diario.

2. GRUPO FAMILIAR

Entendemos que hay familias numerosas que pedalean y que los estudiantes no disponen de los mismos ingresos que quienes trabajan.

Tendremos tarifas diferenciadas para adultos, estudiantes, niños y packs familiares. Habrá además, entrada liberadas para los más chicos.



3. NIVEL SOCIO ECONÓMICO

Creemos en la importancia de contribuir por la causa de un mundo mejor en donde el deporte sea accesible para todos. Buscamos crear más y nuevos espacios para practicar deportes de montaña y para esto debemos compatibilizar un modelo financiero con nuestro rol social.

Tendremos becas para deportistas de bajos recursos, canje de voluntariados por tickets de ingreso y buscaremos apoyo con instituciones privadas y gubernamentales que estén interesadas en formar deportistas.

4. SOCIOS CLUB DEL PALEO

Con respecto a la continuidad del CDP, sin duda que se mantendrá pero ya no mediante el aporte voluntario mes a mes. Dado que la mantención se financiará en parte por la modalidad de cobro de entrada, no hay justificación para ese aporte monetario.

Lo que se propone para los miembros del CDP, es presentarles un listado de proyectos valorizados fuera de los Parques con aportes bajo un esquema de crowdfunding. De esta manera, en la medida que se logre la recaudación, se ejecuta el proyecto y luego pasamos al siguiente. La idea es generar una lista de proyectos donde los mismo aportantes puedan priorizar cuál prefieren.

El CDP busca seguir cumpliendo su rol social y educativo a través de voluntariados junto con darle continuidad en el desarrollo de nuevos proyectos en otros lugares.



III. PASE SOCIOS PARQUES OUTLIFE: CLUB DE BENEFICIOS

El plan de cobro nos llevó a pensar en qué otros beneficios podríamos aportar a nuestros socios al implementar esta iniciativa. Es así como nace la idea de un Pase anual de parques Outlife que sirva para ingresar no sólo al bikepark RKF El Durazno, sino también a nuestros otros parques.

Al ser socio de los Parques Outlife, se podrá ingresar de manera liberada a todos los Parques con entrada que administramos: RKF El Durazno, Yerba Loca y al nuevo Parque Chamisero pronto a ser inaugurado (más info aquí).

Trabajaremos además en crear un club de beneficios con **descuentos asociados** a marcas, eventos especiales para nuestros socios y otras sorpresas que les iremos contando más adelante.

El desafío y la invitación es que en la medida que la comunidad de socios aumente, permitirá mantener de manera sostenible los Parques actuales, **abrir otros y abordar nuevos lugares**, que nos permita tener más y mejores alternativas para la práctica del deporte, familia y vida sana.

PASE ANUAL PARQUES OUTLIFE



- acceso liberado a todos nuestros parques



- descuentos en marcas asociadas



- eventos especiales

IV. HITOS IMPORTANTES

ENERO 2019

- Infraestructura de servicio

MARZO 2019

- Pistas nuevas
- Marcha blanca