



# THE CARIBBEAN QUEEN

Aplicación Móvil para la Venta de Propiedades en Santiago y la Región Norte

---

PROYECTO FINAL DE GRADO

SUSTENTANTE

Rafael Melo Carram · 99-0527

ASESORA

Alicia Puello

Universidad Iberoamericana — UNIBE

Licenciado en Comunicación, Mención Publicidad · Abril, 2026

SANTO DOMINGO, DISTRITO NACIONAL · REPÚBLICA DOMINICANA



# Introducción y Justificación

## La Sinergia del Norte: Capital Local y Turismo Internacional

Santiago de los Caballeros es el motor económico del Cibao y la base del mercado profesional local. Sus residentes buscan segunda vivienda e inversión en la costa norte.

Puerto Plata y la Región Norte (Sosúa, Cabarete, Río San Juan) concentran comunidades expatriadas, el aeropuerto Gregorio Luperón y los puertos de cruceros Amber Cove y Taíno Bay.

## El Problema

El proceso de compra es analógico, fragmentado y genera desconfianza. Históricamente dependía de redes familiares informales — "un primo que conocía a alguien". Ese sistema ya no alcanza para la diáspora contemporánea ni para el inversor internacional.

## Datos Macro del Mercado

**11.6M**

Turistas en RD  
(2025)

**1.5M**

Crucelistas anuales  
Zona Norte

**2.87M**

Diáspora dominicana  
con vínculo activo

**94%**

Penetración  
móvil en RD

Fuentes: Banco Central RD, MITUR, ONE, Carnival Corp.

### LA OPORTUNIDAD



Conectar el capital local de Santiago y el interés de cruceristas internacionales con la oferta inmobiliaria de la Región Norte mediante un puente digital confiable.



PRESENTACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

# La diáspora tiene el dinero, el deseo y el dispositivo. Lo que no tiene es a quién creerle.

El mercado inmobiliario de la Región Norte crece, pero carece de la infraestructura digital para captar eficientemente el capital de Santiago y el interés de los cruceristas internacionales.



# Objetivos y Diseño de la Investigación

## OBJETIVO GENERAL

Validar la oportunidad de mercado para una solución tecnológica que simplifique el trayecto de visitante a propietario, generando confianza profesional verificable.

### Metodología Mixta

Enfoque cuanti-cualitativo que combina investigación documental del entorno macro con recolección de datos primarios del mercado objetivo.

### Muestra Cuantitativa

Instrumento estructurado con 75 respuestas válidas, abarcando residentes locales, diáspora dominicana y compradores extranjeros.

### Ejes de Investigación



#### Aspectos Visuales

Validación de paleta de colores, identidad de marca y percepción estética como constructores de confianza.



#### Estructura de Contenido

Organización de la información legal, financiera y de propiedades para reducir la desorientación del usuario.



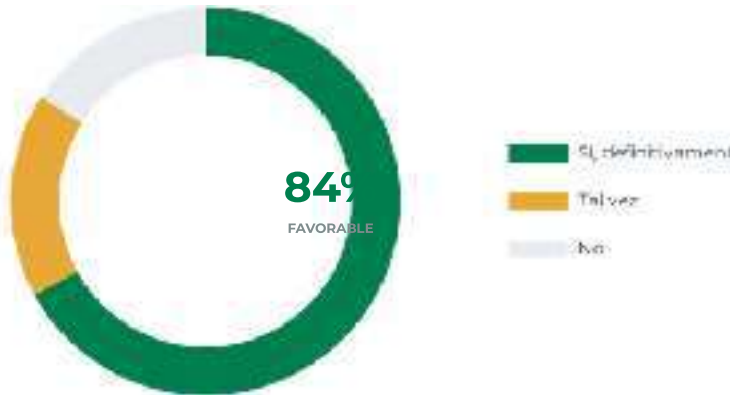
#### Funcionalidades

Identificación de las herramientas tecnológicas indispensables para mitigar las barreras de compra.

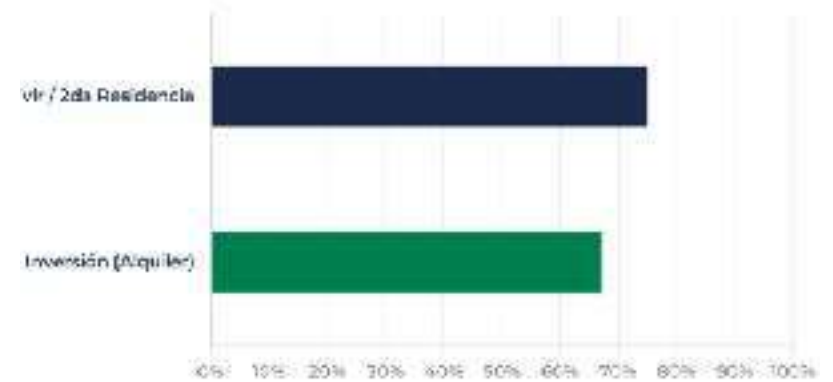


## Hallazgos Clave: Demanda Validada

### DISPOSICIÓN A USAR LA APLICACIÓN



### PROPÓSITO DE COMPRA (INTERÉS DUAL)



**83%**

**Intención de Compra**  
Consideran seriamente adquirir una propiedad en la zona norte.

**4.2/5**

**Percepción del Destino**  
Alta valoración de la región norte como polo de desarrollo.

**4.1/5**

**Conexión Emocional**  
Fuerte arraigo y deseo de mantener vínculos con el país.



# Hallazgos Clave: Barreras y Funcionalidades

## Barreras Estructurales

**67%** Falta de confianza profesional

**67%** Desorientación sobre cómo iniciar

## Diseño y Experiencia (UX)

**4.4 / 5**

Importancia del diseño visual en la confianza

**50%**

Prefiere una experiencia inmersiva tipo Airbnb

### Colores preferidos por el mercado:

**58%**

Verde Tropical

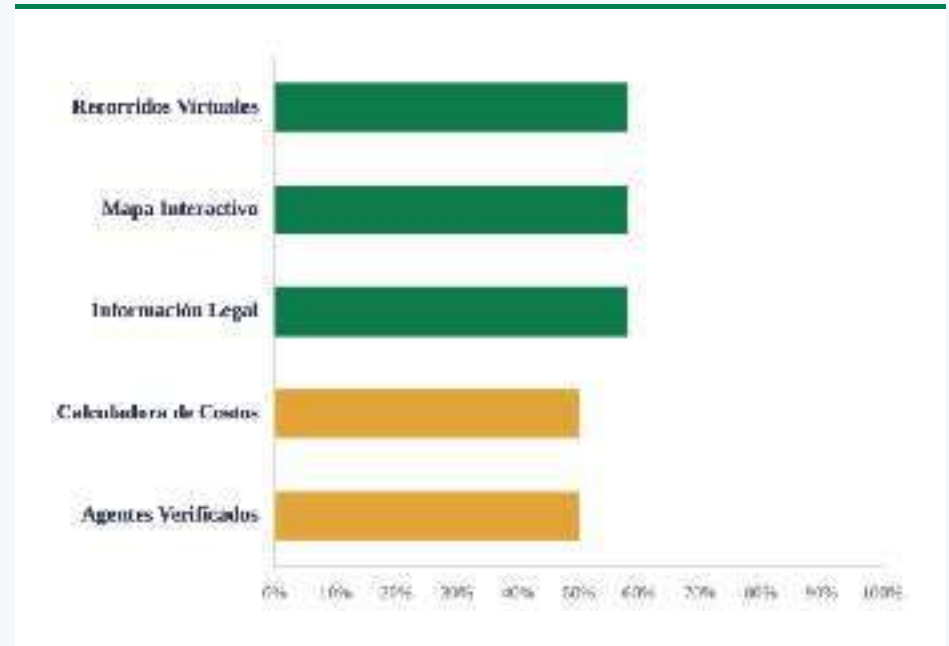
**50%**

Arena

**50%**

Turquesa

## Funcionalidades Indispensables





# Pensamiento Estratégico

## INSIGHT CENTRAL

"Para la diáspora, comprar una propiedad en RD no es una transacción inmobiliaria — es la promesa material de que un día van a regresar. Históricamente compraban a través de un primo. Ese sistema ya no alcanza, y nadie ha construido el reemplazo."

## STRATEGY STATEMENT

**Demostrar que The Caribbean Queen convierte el regreso prometido en regreso planificado.**

## Pilares Estratégicos del Diseño



### INFRAESTRUCTURA DE CONFIANZA

Sistema integral de verificación de agentes, calificaciones auditables, garantías de servicio y transparencia tarifaria para reemplazar la dependencia de redes informales.



### PROFUNDIDAD HIPER-LOCAL

Conocimiento exhaustivo del corredor Santiago-Norte (desarrolladores, barrios, amenidades, riesgos) imposible de replicar por portales nacionales genéricos.



### MULTIPLICIDAD CULTURAL

Aplicación nativa multilingüe (español, inglés, italiano, francés) para atender a las comunidades expatriadas establecidas y al flujo de cruceristas internacionales.



# Buyer Personas y Funnels de Conversión



**Carmen Reyes**

LA HIJA PRÓDIGA

38 años · NYC · US\$95K/año  
Díaspóra dominicana

"Tener un lugar al que volver sin pedirle favores a mi familia."

#### ENTRADA → CONVERSIÓN

Redes + PR diáspóra → Onboarding emocional → Agente IA (ES) → Concierge remoto



**Robert MacKenzie**

EL RETIREE ESTRATÉGICO

62 años · Toronto · US\$90K/año  
Retirado, visitó Sosúa 6 veces

"Comprar en el Caribe sin que me estafen, en un país donde no domino el idioma."

#### ENTRADA → CONVERSIÓN

Foros expats + Facebook → Welcome EN/FR → Agente IA (EN) → Concierge total



**José Luis Báez**

EL ASPIRACIONAL LOCAL

33 años · Santiago · US\$60K/año  
Gerente zona franca, alquila

"Hacer mi primera compra sin sentirme vendido, con info clara."

#### ENTRADA → CONVERSIÓN

Instagram + referidos → Filtros + Mapa → Calculadora → Agente verificado



**Linda & Mike Patterson**

CRUCERISTAS CONVERTIBLES

56-58 años · Charlotte, NC · US\$140K  
Escala en Amber Cove

"¿Podríamos tener algo aquí algún día?"

#### ENTRADA → CONVERSIÓN (6-18 MESES)

QR en puerto → Newsletter educativo → Agente IA (EN) → Concierge premium



# Identidad de Marca

## Concepto Central

### Diosa Taína Atabey

Representa la realeza, la magia y las raíces caribeñas. El isotipo fusiona un rostro femenino taíno con una corona de hojas y alas de mariposa con patrones ancestrales.

## Sistema Modular y Escalable

El logotipo incorpora un espacio estratégico sobre el nombre principal donde se integra la localidad con tipografía manuscrita. Esto convierte a la marca en una plataforma escalable por destinos (ej. Puerto Plata, Samaná, Punta Cana), actuando simultáneamente como identificador geográfico y como invitación cálida al usuario.

## Tipografía

### Montserrat

Light / Regular / SemiBold / Bold



## Paleta de Colores



VERDE	CLARO	NAVY	GOLD	NEGRO
#007F4E	#A1D342	#1B2A4A	#E8A838	#000000



# Diseño de Interfaces (UI/UX)

El diseño visual se aplica como un determinante estructural de la confianza. La interfaz estética, premium y bilingüe está diseñada para captar tanto al profesional del Cibao como al inversionista internacional.

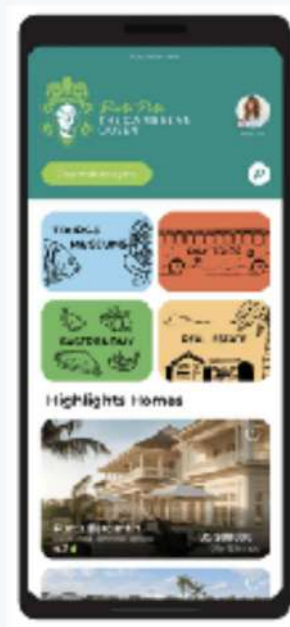
## 1. PRIMER CONTACTO

Onboarding diseñado para establecer conexión emocional y comunicar la propuesta de valor de forma clara.



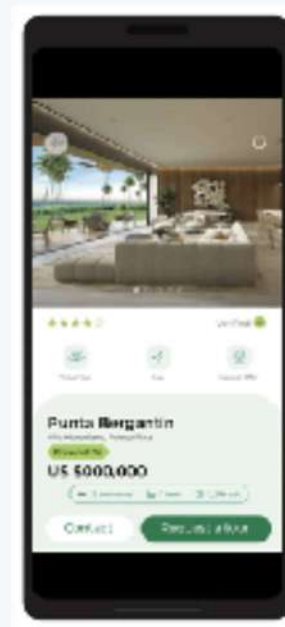
## 2. DESCUBRIMIENTO

Filtros emocionales (Montaña, Playa) que permiten explorar propiedades según el estilo de vida deseado.



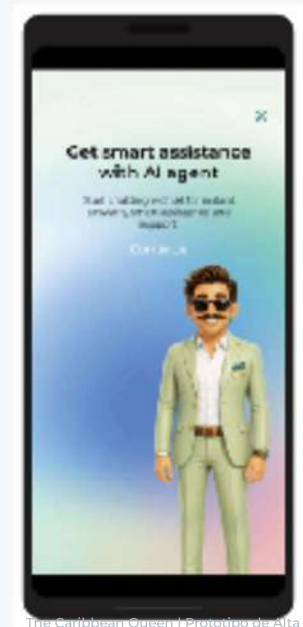
## 3. EXPLORACIÓN

Detalles exhaustivos, galerías inmersivas e integración profunda con mapas y puntos de interés (Nearby).



## 4. ASISTENCIA IA

Agente de Inteligencia Artificial que actúa como asesor legal y financiero 24/7 en múltiples idiomas.



The Caribbean Queen | Prototipo de Alta Fidelidad



## Anexo 1: El Primer Contacto

### WELCOME SCREEN

Presentación de la identidad visual de la marca y establecimiento del tono premium.



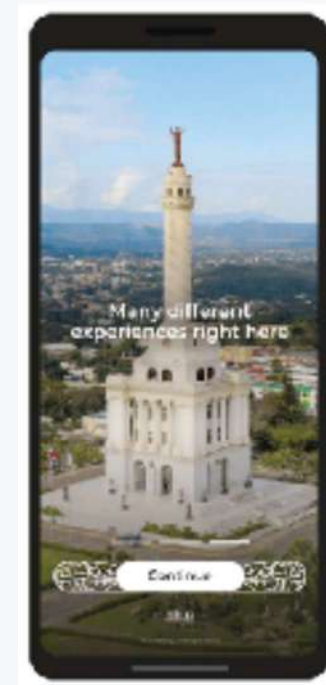
### PROPUESTA EMOCIONAL

Conexión directa con el insight: "Encuentra tu paraíso" y el regreso planificado.



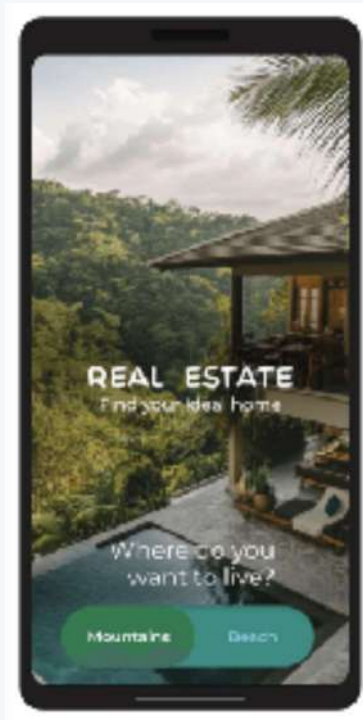
### PROPUESTA DE VALOR

Ataque frontal a la barrera de desconfianza: "Inversión segura y verificada".



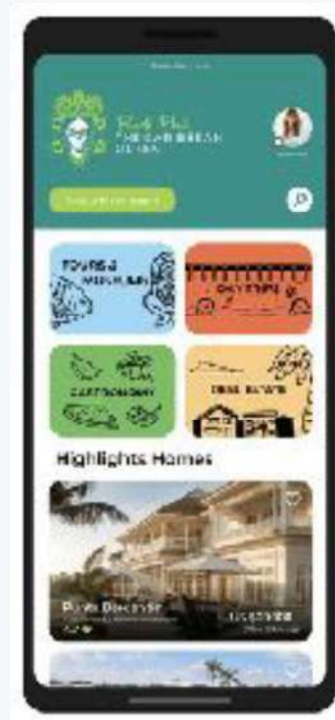


## Anexo 2: Descubrimiento y Filtros



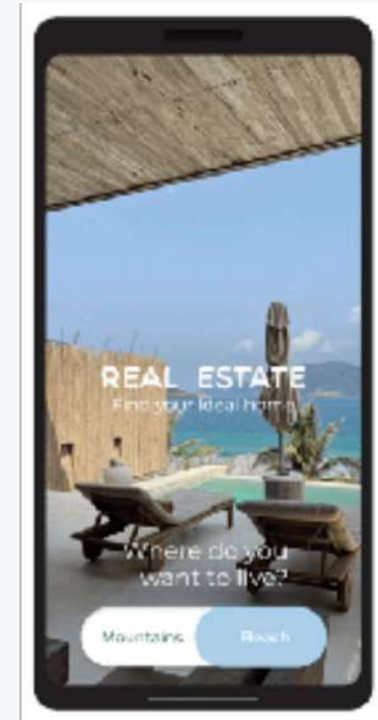
**FILTRO MONTAÑA**

Exploración de propiedades enfocadas en el estilo de vida de montaña y naturaleza.



**HOME PRINCIPAL**

Pantalla de inicio con enfoque inspiracional y descubrimiento personalizado.



**FILTRO PLAYA**

Exploración de propiedades costeras y estilo de vida frente al mar.



## Anexo 2b: Navegación por Filtros Emocionales

El usuario no busca por precio.  
Busca por estilo de vida.



Al activar el toggle, el feed completo se transforma: fondo, inventario y experiencia visual se adaptan al estilo de vida seleccionado.

### DIFERENCIADOR UX

Primera decisión aspiracional, no racional.



**MONTAÑA**

Fondo verde · Propiedades de montaña



**PLAYA**

Fondo celeste · Propiedades costeras

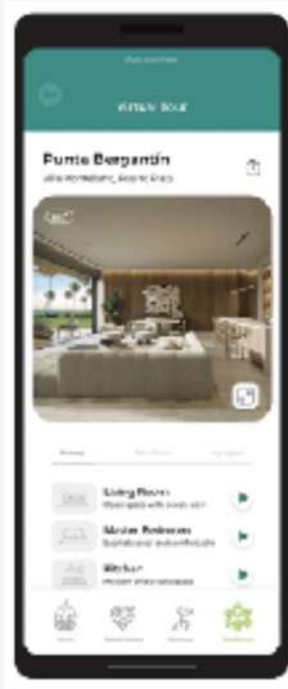


## Anexo 3: Exploración de Propiedades



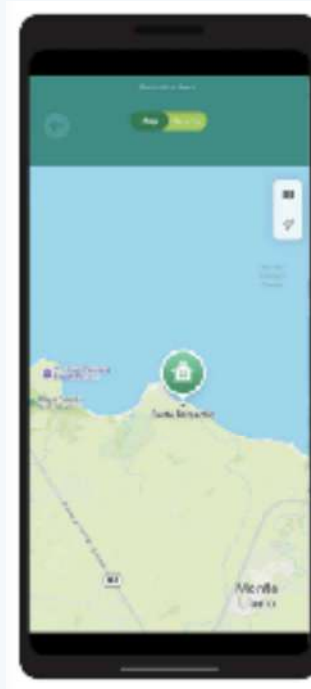
VISTA GENERAL

Galería inmersiva y resumen de características principales.



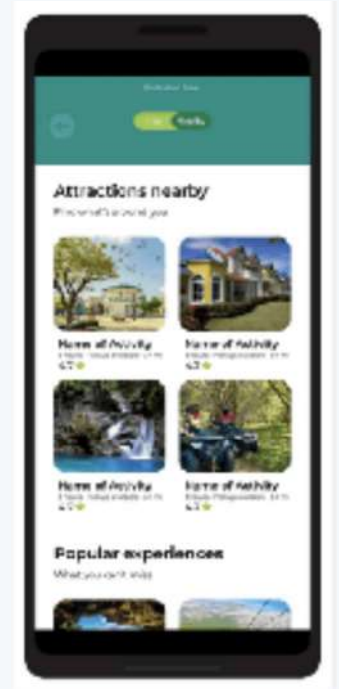
DETALLES PROFUNDOS

Amenidades, desglose de costos y contacto con agente verificado.



VISTA EN MAPA

Ubicación exacta y exploración geográfica de la zona.



ENTORNO (NEARBY)

Puntos de interés cercanos: playas, aeropuertos y servicios.



## Anexo 5: Acciones de Conversión

Request a Tour

How can we reach out to confirm the tour?

Name\*

Phone\*

Email\*

Message\*

Request Tour

SOLICITAR TOUR

Request a Tour

Keep us on your radar!

We'll contact you about the tour. We'll also keep you updated on any new offers.

Continue

CONFIRMACIÓN

Let's connect

Offer Amount

US \$100,000

Your Offer

Offer Amount

Monthly Payment

Preferred Closing Date

Make an Offer

HACER OFERTA



### Request a Tour

Proceso guiado en 3 pasos que elimina la fricción de coordinar visitas y conecta con el agente verificado.



### Make an Offer

Oferta estructurada: monto, depósito, financiamiento y fecha de cierre. Badge "Secure & Confidential" para generar confianza.

El momento donde un usuario se convierte en lead calificado o comprador activo.



Privado



Estructurado



Revenue Driver



## Anexo 4: Asistente IA



### PROPUESTA DE VALOR

Presentación del valor del agente: asesoría legal, financiera y traducción de documentos complejos.



### INTERFAZ DE CHAT

Interfaz conversacional limpia y accesible que guía al usuario en su idioma nativo 24/7.



## Funcionalidades Clave del MVP

De la ansiedad a la seguridad verificable



### RECORRIDOS VIRTUALES

Evaluar propiedades a distancia con calidad inmersiva.



### MAPA INTERACTIVO

Contexto real: playas, aeropuertos, amenidades cercanas.



### INFORMACIÓN LEGAL

Leyes dominicanas en lenguaje claro y multilingüe.



### CALCULADORA TOTAL

Costos reales: impuestos, cierre, mantenimiento, ROI.



### AGENTES VERIFICADOS

Profesionales con credenciales validadas y ratings.



### ASISTENTE IA

Asesor 24/7 en tu idioma nativo. Diferenciador clave.



# Modelo de Negocio



Plataforma 100% gratuita para el comprador (usuario final)

## 5 Fuentes de Ingreso (B2B)



### Comisiones por Transacción

Porcentaje sobre ventas cerradas a través de la plataforma.



### Listings Premium

Cobro a desarrolladores por destacar propiedades en búsquedas.



### Servicio Concierge

Gestión premium para compradores de alto perfil.



### Membresía de Agentes Verificados

Suscripción mensual para agentes que superan la auditoría.



### Lead Generation (Partners)

Referidos calificados para bancos y firmas legales.

## Integración Estratégica de Canales



### CORREDOR SANTIAGO-NORTE

Alineación estratégica entre Santiago (motor económico, base de validación y confianza local) y la Región Norte (paraíso aspiracional, oferta turística y segunda residencia).



### ACTIVACIÓN DEL CANAL CRUCERISTA

Alianzas estratégicas con los puertos Amber Cove y Taíno Bay. Una ruta de adquisición física exclusiva que captura la intención de 1.5 millones de visitantes anuales, imposible de igualar mediante marketing digital tradicional.



# Inversión y Presupuesto

## PRESUPUESTO MVP LEAN (AÑO 1)

ENFOQUE PILOTO

### FASE 1

Investigación y Diseño UX/UI

**\$18,000**

Research de mercado, identidad de marca, prototipo de alta fidelidad y validación con usuarios.

### FASE 2

Desarrollo MVP (PWA + Backend)

**\$42,000**

Progressive Web App multiplataforma, backend API, integración de mapas y agente IA básico.

### FASE 3

Lanzamiento Piloto

**\$45,000**

Campaña digital enfocada en diáspora (NYC + Miami), activación local en Santiago y PR inicial.

### OPERATIVO

6 Meses de Operación

**\$48,000**

Equipo lean (\$8K/mes): product manager, desarrollador, community manager y hosting/servicios.

INVERSIÓN TOTAL MVP

**~\$153,000**

Enfoque lean con validación antes de escalar

## ESTRATEGIA DE CAPITALIZACIÓN

CAPITAL PROPIO + F&F

**\$50,000**

Fundadores y círculo cercano. Financia la Fase 1 completa e inicio de Fase 2.

RONDA ÁNGEL / PRE-SEED

**\$100K – \$150K**

Inversionistas ángeles locales y de la diáspora. Cierra desarrollo, lanzamiento y 6 meses operativos.

ESCALAMIENTO (POST-TRACCIÓN)

**A definir**

Rondas posteriores condicionadas a métricas de tracción: usuarios activos, leads generados y primeras transacciones.

NYC Caribbean Queen | Costos y Presupuestos (MVP Lean)



# Estrategia de Comunicación

## BIG IDEA CREATIVA

Del **regreso prometido** al **regreso planificado**.



### PROPIOS

- App + Web responsive
- Newsletter segmentado por idioma
- Instagram + YouTube (recorridos)



### GANADOS

- PR en medios de la diáspora
- Podcasts y micro-influencers
- Foros de expatriados



### PAGADOS

- Meta Ads geo-segmentados (NYC, Miami)
- Google Ads (alto intent)
- Retargeting + comunidades expats

## ROADMAP PILOTO — AÑO 1

### Q1

Lanzamiento orgánico + beta cerrada

### Q2

Paid media + primeros leads

### Q3

Desfile Dominicano NYC

### Q4

Piloto canal crucerista

## PRESUPUESTO PILOTO

# \$45,000

60% orgánico / 40% paid



# Conclusiones y Recomendaciones

## CONCLUSIONES



### Oportunidad Validada

84% disposición de uso + macro favorable



### Confianza = Barrera Central

67% desconfianza + 67% desorientación



### 5 Funcionalidades Indispensables

Tours, mapa, legal, calculadora, agentes



### Diseño = Confianza

UX/UI como constructor de credibilidad

## RECOMENDACIONES



### Posicionar como Acompañamiento

"El primo profesionalizado", no un portal



### Info Legal como Pilar

Educación legal interactiva, no accesoria



### Activar Canal Crucerista

Amber Cove + Taíno Bay como ruta física



### Validar con Diáspora

Muestra estratificada antes del lanzamiento



**¡Gracias por su atención!**

¿Preguntas?

---

**THE CARIBBEAN QUEEN**

PROYECTO FINAL DE GRADO · UNIBE 2026