

¿Qué hacemos hoy?

Un ecosistema inteligente para descubrir qué hacer y conectar a las personas con los profesionales del ocio, la cultura y el turismo.

Nacido en Alicante. Para medios, profesionales e instituciones.

DISPONIBLE DESDE EL 2 DE OCTUBRE DE 2026

Web App y app para Android

Escanea el código para abrir Bluupi en Google Play, o pruébalo sin instalar nada en bluupi.com. La versión para iOS está prevista para principios de 2027.



¿NO SABES QUÉ HACER?

Díselo a Bluupi.

Descubrir · Comprender · Anticipar · Conectar

Bluupi en 30 segundos.

Lo esencial, para entenderlo de un vistazo.

Bluupi es un asistente inteligente y un ecosistema de descubrimiento nacido en Alicante. Reúne actividades, eventos, espectáculos, cultura, turismo y propuestas gratuitas o de pago. La persona cuenta lo que quiere hacer, con quién, cuánto tiempo tiene y qué presupuesto, y Bluupi busca la respuesta más adecuada entre toda su oferta. Cuando la propuesta lo permite, la acompaña hasta la reserva, el pago y la entrada con código QR. Para los profesionales, Bluupi Partners reúne publicación, venta, entradas, promoción y comprensión de la demanda.

Del deseo a la experiencia



Cuando la oferta admite este recorrido. Lo gratuito conserva siempre su lugar.



Tres ideas para recordar

1

Una intención, no una categoría

No hace falta elegir entre museo, taller o concierto. Se cuenta lo que se quiere vivir y Bluupi compara todas las posibilidades.

2

De la idea a la entrada

Descubrir, reservar, pagar y entrar con un QR. Sin olvidar lo gratuito: Bluupi es una guía del territorio, no solo una taquilla.

3

Dos lados conectados

El visitante recibe propuestas relevantes. El profesional entiende mejor la demanda. El perfil personal sigue siendo del usuario.

Decidir qué hacer no debería ser tan complicado.

Las familias tienen que montar el plan pieza a pieza. Los profesionales no siempre llegan a ellas.

ASÍ NACIÓ BLUUPI

Organizando cumpleaños infantiles en Alicante con Niño en Fiesta, Angie Salazar escuchaba siempre las mismas quejas. Las madres no sabían qué hacer con sus hijos, tardaban mucho en encontrar un buen plan y nunca se sentían bien aconsejadas. Mientras tanto, los niños pasaban horas delante de vídeos cortos en el móvil, no siempre adecuados para su edad. Bluupi nació para responder a una pregunta muy sencilla: ¿qué hacemos hoy?

Familias y visitantes

- La información está repartida entre webs, redes sociales, agendas municipales y plataformas de entradas.
- Precios, horarios y disponibilidad se comprueban uno a uno.
- Presupuesto, edades, meteorología y tiempo disponible hay que pensarlos a la vez.
- Convertir todo eso en un buen plan cuesta tiempo.

Profesionales locales

- Cuesta llegar a las familias adecuadas en el momento adecuado.
- La visibilidad está dispersa entre muchos canales.
- La demanda es difícil de anticipar.
- Muchos pequeños parques, museos y talleres siguen funcionando con entradas de papel.

Los dos lados siguen separados.

Bluupi quiere reunir este recorrido en un mismo ecosistema: que las personas no tengan que saber dónde buscar, y que los profesionales tengan herramientas para llegar a ellas.

No necesitas saber dónde buscar. Se lo cuentas a Bluupi.

Dos formas de encontrar la próxima experiencia.

Explorar por tu cuenta

Recorre actividades, eventos y experiencias, abre las fichas y elige tú.

Hablar con Bluupi

Cuenta tu situación con tus palabras. Bluupi tiene en cuenta todo el contexto y propone unas pocas opciones que de verdad encajan.

Lo que la gente le pregunta a Bluupi

«¿Qué hacemos esta tarde con los niños?»

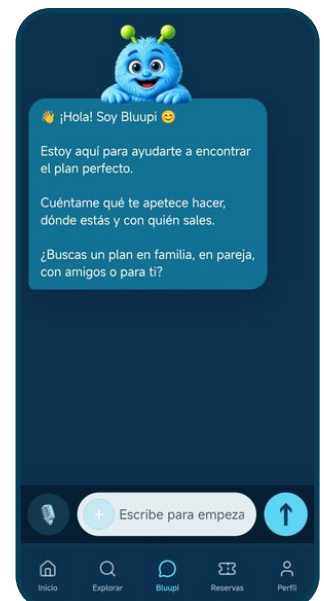
«Algo romántico para esta noche.»

«¿Hay algún concierto este fin de semana?»

«Algo gratuito cerca de Alicante.»

«Una experiencia para regalar.»

«¿Qué puedo hacer si llueve?»



Captura real del asistente · app Android

Lo que Bluupi tiene en cuenta

Quién participa y sus edades · el presupuesto · el tiempo disponible · dónde está la persona y cuánto quiere desplazarse · el momento del día · la meteorología · sus gustos y lo que va diciendo durante la conversación.

El objetivo no es enseñar cientos de resultados, sino encontrar unas pocas propuestas que tengan sentido en ese momento, incluso alguna que la persona no sabía que existía.

Un solo lugar para muchas formas de disfrutar.

Bluupi no parte de una categoría, sino de lo que la persona quiere vivir.

Actividades y talleres

creatividad, manualidades, cocina, arte

Eventos y conciertos

música, festivales, fiestas locales

Espectáculos

teatro, shows, propuestas para niños

Museos y patrimonio

exposiciones, visitas, historia

Turismo y escapadas

visitas guiadas, rutas, descubrimientos

Naturaleza y aventura

rutas, animales, actividades al aire libre

Deporte y bienestar

actividad física, relajación, tiempo para ti

Aprendizaje

cursos, actividades educativas, ciencia

Gastronomía

degustaciones y descubrimientos culinarios

Experiencias para regalar

algo especial para otra persona

Con quien quieras

en familia, en pareja, con amigos o solo

Propuestas gratuitas

parques, exposiciones, agenda local

Lo gratuito también cuenta

Un parque, una exposición gratuita, una biblioteca o una fiesta local pueden ser la mejor respuesta. Si Bluupi solo mostrara lo que se puede vender, la guía estaría incompleta. Las propuestas gratuitas generan utilidad, confianza y la costumbre de volver: Bluupi quiere ser un reflejo para saber qué hacer, aunque no haya nada que comprar.

El catálogo sigue creciendo, empezando por Alicante y la Comunitat Valenciana.

Cuando la situación cambia, el plan cambia con ella.

Bluupi no trata cada mensaje como una búsqueda aislada: mantiene el contexto y rehace el plan.

1

LA PETICIÓN

**Angie está con su hija.
Presupuesto total: 50
€. Se espera lluvia.**

Bluupi propone un primer plan dentro de esos límites.

2

UNA NUEVA NECESIDAD

**«También tenemos
que comer.»**

El presupuesto no cambia. La situación, sí.

3

EL PLAN SE REHACE

**Actividad + comida,
dentro de los mismos
50 €.**

Bluupi revisa el plan completo y propone una nueva combinación.

Contexto

Nueva condición

Recálculo

Nuevo plan

POR QUÉ IMPORTA

En la vida real los planes cambian: aparece el hambre, llueve, alguien se cansa o el tiempo se acaba. Un buscador obliga a empezar de cero. Bluupi conserva lo que ya sabe y adapta la propuesta, como lo haría una persona que te conoce y conoce el territorio.

Conversación real de prueba realizada por Angie Salazar, cofundadora de Bluupi, para ilustrar su funcionamiento. Los resultados varían según cada situación.

La siguiente salida no empieza de cero.

Bluupi Memory: la atención y la memoria de un gran conserje.

Como el conserje de un gran hotel, que recuerda los gustos de cada cliente, Bluupi Memory conserva lo que es útil para recomendar mejor: las edades, los intereses, el presupuesto habitual, la composición del grupo, las limitaciones o las actividades que ya se han hecho. No se trata de guardar conversaciones, sino de entender poco a poco qué le conviene de verdad a cada persona.

CUANDO LOS GUSTOS CAMBIAN

A una niña le encantaba montar a caballo, pero ha cogido miedo. Si ese cambio queda registrado, Bluupi deja de proponer actividades ecuestres.

CUANDO LA OFERTA AÚN NO EXISTE

Alguien quiere aprender a hacer bonsáis, pero no hay ningún taller cerca. Bluupi puede recordar esa intención y avisar cuando aparezca uno.

Con tu permiso y bajo tu control

Consultar



Corregir



Borrar

Memory está pensada para que el usuario pueda consultar, corregir y borrar lo que Bluupi recuerda. Personalizar no exige enviar el perfil a ningún establecimiento: compartir preferencias útiles para la acogida requiere siempre la autorización del usuario.

No es una caja negra. La memoria mejora el servicio y sigue en manos de la persona.

De lo que la gente busca a lo que los profesionales pueden ofrecer.

Bluupi Insights convierte las intenciones, de forma agregada, en comprensión de la demanda.

Muchas plataformas saben qué ha comprado una persona. Bluupi quiere entender qué quería hacer de verdad: una actividad interior, para niños de 6 y 10 años, por menos de 30 €, el domingo y a menos de veinte minutos. Sumadas, esas intenciones dibujan la demanda de un territorio.

Lo que Bluupi puede detectar

- Qué tipo de actividad interesa
- En qué zona y en qué momento
- Con qué presupuesto y para qué público
- Cómo influye la meteorología
- Qué demanda todavía no tiene respuesta

Ejemplo ilustrativo

Muchas familias buscan un taller creativo de interior para una tarde de lluvia y no encuentran ninguno cerca. Un profesional de la zona ve esa demanda y decide si crea la actividad, amplía horarios o la promociona.

LA DEMANDA QUE NADIE ATIENDE

Bluupi puede saber lo que la gente busca y no encuentra. Así pasa de distribuir la oferta que existe a ayudar a crear la oferta que falta.

Privacidad desde el diseño

El profesional recibe señales agregadas y tendencias, nunca el perfil privado de una persona. La información personal solo se comparte cuando el usuario lo decide para un servicio o una reserva concretos.

EN DESARROLLO · DESPLIEGUE PROGRESIVO

Vender, recibir y fidelizar, sin instalar nada.

Muchos parques, museos, zoos y espacios de ocio pequeños siguen funcionando con entradas de papel.



Imagen ilustrativa

Entradas con código QR

El establecimiento crea su cuenta en Bluupi Partners y da acceso a su personal de entrada. Cada empleado valida las entradas escaneando el QR con su propio smartphone, sin ningún equipo especial. Si la cámara falla, basta con introducir el código de la entrada.

Billetería para eventos. Para un concierto, un espectáculo o un evento puntual, Bluupi puede encargarse de toda la billetería: venta, entradas con QR, control de acceso e informes.

TARJETA PREPAGO CON QR

Cobrar antes de la visita

El establecimiento crea su propia tarjeta digital prepago. El cliente paga por adelantado y recibe un saldo, que el establecimiento puede bonificar si lo desea. Cada visita descuenta el importe al escanear el QR, y la tarjeta sirve para varias actividades del mismo lugar.

Para el profesional: ingresos cobrados antes de la visita, clientes que vuelven y una herramienta para sostener la actividad en los periodos más tranquilos.

Ejemplo ilustrativo: el cliente paga 100 € y recibe 130 € de saldo. El establecimiento decide la bonificación.

YA EN USO

La tarjeta prepago y la asistencia con IA para profesionales ya funcionan y las utilizan dos establecimientos en una primera fase de uso real, entre ellos el de Vera, que organiza talleres de pintura y otras actividades creativas.

De la información a la acción.

Un solo espacio de trabajo para entender la demanda, gestionar la oferta y decidir mejor.



ESCENARIO ILUSTRATIVO

Se anuncia lluvia, un taller tiene plazas libres y aparece demanda familiar en la zona. Bluupi sugiere una oferta. El profesional decide si la lanza, y después se miden los resultados.

Boosts con sentido

Más visibilidad cuando hay una razón: plazas libres, una tarde de lluvia para un espacio interior, vacaciones o una oferta de última hora. No es publicidad sin más: es visibilidad en el momento oportuno, activable en un clic.

Asistencia con IA

- Recomendaciones de precio
- Respuestas a reseñas
- Contenidos y publicaciones
- Creación de experiencias
- Planificación del personal

La IA asiste. El profesional decide.

Los precios nunca se cambian automáticamente: el profesional revisa y elige. El objetivo es práctico: menos tiempo perdido, decisiones más rápidas y más posibilidades de llenar actividades y fidelizar.

Todo en Bluupi Partners

Fichas y establecimientos · actividades y eventos · horarios, fechas y plazas · reservas y ventas · entradas QR y control de acceso · tarjeta prepago · promociones y Boosts · estadísticas e Insights · asistencia con IA.

Construido, probado y entrando en la siguiente etapa.

Separamos lo que ya funciona de lo que está en desarrollo y de la visión.

HOY

Se puede demostrar

- Web App (desde el 18/09/2026)
- App Android (desde el 2/10/2026)
- Asistente conversacional
- Recomendación según el contexto
- Memory (personalización)
- Reservas, entradas QR y control de acceso

USO REAL INICIAL

Primeros establecimientos

- Tarjeta prepago con QR: 2 establecimientos
- Asistencia con IA para profesionales: 2 establecimientos

EN DESARROLLO

Y previsto

- Bluupi Insights
- Despliegue comercial de Partners
- App iOS (principios de 2027)
- Versiones en francés e inglés

VISIÓN

A medio plazo

- Previsión de afluencia
- Reparto de flujos y colas virtuales
- Francia y Europa

Cronología

- **Junio 2026** Presentación del proyecto en Alicante
- **18 sept. 2026** Apertura de la Web App y del asistente al público
- **2 oct. 2026** Lanzamiento de la app para Android
- **Octubre 2026** Candidatura a los Skål Europe Tourism Technology Awards, con el respaldo de Skål International Madrid
- **Noviembre 2026** Entrega de los premios Skål Europe
- **Principios 2027** App para iOS

La disponibilidad técnica no equivale a adopción comercial. Las cifras de uso solo se publican cuando se han observado de verdad.

Dos fundadores, una visión compartida.

Una startup franco-española, con raíces en la hostelería, la restauración y el ocio familiar.



Olivier Pigeon y Angie Salazar, en Alicante

«Las madres me decían siempre lo mismo: queremos hacer cosas con nuestros hijos, pero no sabemos qué, perdemos mucho tiempo buscando y nadie nos aconseja. Bluupi nació de esas conversaciones.»

Angie Salazar, cofundadora de Bluupi

Angie Salazar

Cofundadora · Desarrollo de colaboradores

Viene del mundo de la restauración. En Panamá se encargó de la apertura de tres establecimientos de la cadena española de tapas Lizarran. De vuelta en Alicante, donde se convirtió en madre, creó Niño en Fiesta, un servicio de organización de fiestas de cumpleaños infantiles. Allí escuchó a muchas madres repetir lo mismo: costaba encontrar buenos planes, se perdía mucho tiempo buscando y nadie las aconsejaba bien. De esas conversaciones nació Bluupi. Hoy lidera la relación con los profesionales y la experiencia de las familias, y es la portavoz del proyecto en los medios.

Habla de: familias, experiencia de usuario, profesionales, desarrollo comercial.

Olivier Pigeon

Cofundador · Tecnología y producto

Formado en turismo en Girona (Francia), empezó su carrera en la hotelería dentro del grupo Accor, con una etapa en España gestionando un hotel en Valencia. Después trabajó en Estados Unidos y en Asia, donde lanzó un proyecto tecnológico, antes de volver a Europa con su propia agencia de comunicación en Francia. En Bluupi dirige la tecnología, el producto y la estrategia de expansión europea. De la hotelería viene la idea que inspira Bluupi: la atención de un gran conserje.

Habla de: visión, tecnología, IA, ecosistema, expansión europea.

Una tecnología nacida en Alicante con ambición europea.



El modelo se construye primero en España, con las versiones en francés e inglés previstas. A largo plazo, la idea es que una persona conserve su relación con Bluupi al cambiar de ciudad o de país, y siga haciéndose la misma pregunta: ¿qué hacemos hoy?

Skål

Con el respaldo de Skål International Madrid, Bluupi prepara su candidatura a los Skål Europe Tourism Technology Awards 2026.

Modelo de negocio

Comisiones por reservas y entradas, herramientas avanzadas para profesionales, visibilidad y campañas, suscripciones de usuarios y, progresivamente, servicios basados en Insights. Bluupi no necesita monetizar cada recomendación para aportar valor.

PRENSA · ENTREVISTAS · DEMOSTRACIONES

app@bluupi.com

Angie Salazar, cofundadora · +34 641 82 67 80

Olivier Pigeon, cofundador · +34 612 21 36 54

Estamos en Alicante: entrevistas en persona, por teléfono o en estudio, y demostración del asistente en directo.

Web: bluupi.com · Sala de prensa, dossier e imágenes: bluupi.com/prensa
Colaboraciones: colaboradores@bluupi.com



App Android en Google Play

BLUUPI · ¿Qué hacemos hoy?