



ALEX PANDOLFI
GORKA OSTOLAZA
LEO AMADIZ
ANDONI BERNARDEZ
2PP3 FP BIDASOA IRUN

ÍNDICE

0. RESUMEN DEL TRABAJO REALIZADO.....	3
1. PROPOSICIÓN DE VALOR	4
2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO	5
3. SOCIEDADES CLAVE	6
4. FUENTES DE INGRESOS	7
5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES ...	8
6. RELACIONES CON LOS CLIENTES	9
7. RECURSOS CLAVE	10
8. ACTIVIDADES CLAVE	11
9. ESTRUCTURAS DE COSTES	12

0. RESUMEN DEL TRABAJO REALIZADO

El trabajo realizado, consta de los pasos a tener en cuenta para llevar a cabo la generación de una empresa tras la lectura de la documentación ofrecida por START INNOVA.

La empresa expuesta en este trabajo, ofrece los servicios dirigidos a propietarios de viviendas, que vean la posibilidad de obtener mayores beneficios o mayor disponibilidad de su vivienda con el alquiler vacacional de estas que con el alquiler ordinario, cuyo ingreso diario es menor, y los contratos suelen ser anuales.

Este tipo de viviendas requieren de mucho más trabajo por parte de los propietarios (entrega de llaves, limpieza, mantenimiento, guardias, adecuación completa de la vivienda, etc...), que realizando un alquiler ordinario.

Por ello, nuestra empresa debe de obtener facturaciones por vivienda por encima de la del alquiler ordinario, debido a que la infraestructura necesaria es mucho mayor, y los beneficios deben de distribuirse entre las dos partes (empresa y propietario).