



# HAZLO TÚ



TRADICIONES CÁNTABRAS

---

*PROYECTO EMPRESARIAL STARTInnova*

CURSO ACADÉMICO 2017-2018

---

## **ÍNDICE DE CONTENIDOS**

**1. INTRODUCCIÓN**

**2. ALIADOS CLAVE**

**3. ACTIVIDADES CLAVE**

**4. PROPOSICIÓN DE VALOR**

**5. RELACIÓN CON CLIENTES**

**6. CANALES**

**7. SEGMENTO DE CLIENTES**

**8. RECURSOS CLAVE**

**9. FUENTES DE INGRESOS**

**10. ESTRUCTURA DE COSTES**

**11. ANEXOS**

## 9. FUENTE DE INGRESOS

Nuestra idea de negocio se nutre, por un lado, de las **comisiones** que vamos a cobrar a los hoteles, cabañas o posadas rurales de Cantabria, que publiciten sus servicios en nuestra página web. Vamos a aprovechar la tónica existente por parte de estas empresas de no cuidar su entorno web, ofreciéndoles un servicio de calidad que les permita mejorar tanto su posicionamiento en internet, como modernizar sus fórmulas y estrategias de promoción y **reservas**, con la intención de aumentar su capacidad hotelera. De este modo, cobraremos una comisión a dichos establecimientos por cada reserva que nuestros clientes efectúen en sus alojamientos a través de nuestra web.

Además, como ofrecemos un pack completo de «sensaciones» rurales, estamos incrementando el valor del servicio de nuestros proveedores, ya que no nos limitamos a ofrecer un simple alojamiento rural, sino un paquete único e inigualable cargado de actividades que complementan la estancia de nuestros clientes. Por tanto, consideramos que el enriquecimiento que les vamos a proporcionar a nuestros clientes en el servicio prestado, es una buena motivación para que las empresas hoteleras de la región, decidan contratar nuestros servicios de marketing online.

No obstante, el rango de nuestras comisiones varía en función de los parámetros de búsqueda contratados, siendo nuestra comisión mucho más elevada en los establecimientos mejor posicionados de nuestra web, ya que los usuarios de la misma, visualizarán sus empresas mucho antes que los de la competencia, lo que conllevará seguramente a que nuestros usuarios, se decanten por reservar en los mismos su estancia.

Por otro lado, otra fuente importante de ingresos es la proveniente de los talleres, o cursos que se van a poder contratar en nuestra web. Nuestra empresa, es un enlace intermediario entre las empresas locales y los clientes finales, seremos los encargados de gestionar y organizar los cursos que se vayan a desarrollar en los «paquetes a la carta» ofrecidos. Si bien, no vamos a ser los encargados de desarrollarlos de manera práctica, pues para eso, tenemos socios colaboradores que nos proporcionan todas las herramientas e infraestructuras necesarias para su correcta celebración. En este caso, nuestros ingresos reales provienen de los clientes finales, pues un **porcentaje** del **canon** que pagan por los talleres contratados, se destina, previo acuerdo con los proveedores, a pagar nuestros **servicios** de **intermediación**.

Finalmente, se ha de señalar que también vamos a obtener ingresos a través de las **excusiones guiadas**, que desde la propia plataforma se pueden contratar, recibiendo un **porcentaje** determinado de la **cantidad abonada** por los **usuarios** de la página web.