



SOCIEDADES CLAVE

En este punto vamos a describir la red de proveedores y socios que permitan que nuestro modelo de negocio funcione.

Necesitaremos crear unos vínculos de negocio con hoteles y restaurantes para poder ofrecérselos a nuestros clientes, deben de ser de diferentes estilos y que ofrezcan distintos servicios según sus gustos y la cantidad de dinero que los clientes estén dispuestos a gastarse.

También necesitamos trabajar con aerolíneas (Iberia, Aireuropa), redes de ferrocarriles y trenes (Renfe), líneas de autobuses (ALSA, ECSA), barcos, cruceros (MSC, Costa cruceros)... para que nuestros clientes dispongan de diferentes medio de transporte hasta su destino.

Nosotras nos encargaremos del trabajo que surja en el local en todas las áreas funcionales de la empresa, así como de la gestión de las redes sociales y página Web por lo que no necesitaremos contratar a otros empleados.

Algunos touroperadores con los que vamos a trabajar son:

- **Aspasia Travel:** basa su mercado en los destinos asiáticos como China, Jordania, Siria, Egipto, Turquía.
- **Exit Tours:** Ofrece vuelos, vehículos y estancias en todo tipo de alojamientos. También toca el turismo rural en buena parte de Europa, Estados Unidos y Canadá.
- **Transmediterránea:** conecta los principales puertos de la península con Baleares, Canarias, Ceuta, Melilla, Argelia y Marruecos.