

# INTERCAMBIO DE CASAS VACACIONALES

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

### ALIANZAS CLAVE CON POSIBLES SOCIOS/PARTNERS NO COMPETIDORES

Dada la propuesta de valor son múltiples las posibilidades existentes para poder establecer alianzas con otros socios.

**Pueden establecerse alianzas con plataformas de transporte que posean vehículos adaptados a discapacitados.**

Posibles socios serían **plataformas VTC (UBER, Cabify,...)**, **TAXIS** o **compañías de microbuses** con vehículos adaptados. También es posible establecer alianzas con **compañías de alquiler de vehículos (AVIS, EUROPCAR, etc...)**.



**Se pueden establecer también alianzas con empresas de guías turísticos con personal especializado en la atención de personas con discapacidad.**



**Debido a la propuesta de valor, se pueden establecer alianzas con fundaciones o asociaciones cuya misión esté dirigida a nuestros posibles clientes. Asociaciones de discapacitados o, incluso administraciones locales (Ayuntamientos, Comunidades, etc...).**

**Por otro lado, con el objetivo de reducir costes y debido a que nuestro proyecto se apoyaría sobre una plataforma de intercambio en internet, se establecerían alianzas con partners tecnológicos para el diseño, desarrollo y mantenimiento de la plataforma.**