

Sociedades clave

Hemos analizado ciertas empresas que coinciden con nuestro perfil de cliente, visualizando así como posibles aliados:

- Compañías hoteleras que nos **facilitar** lugares que ofrecer al cliente para **hospedarse**, tratando de buscar siempre lo mejor para cada viajero, pensando en sus gustos, presupuesto y demás preferencias.
- Organizadores de actividades (Civitatis, Adrenaline Huntery...) que permiten **planificar las actividades** que nuestros clientes querrán, siendo estas afines a sus gustos.
- Compañías aéreas (Ryanair, Lufthansa, Iberia...) serán grandes aliados, proporcionándonos los **mejores precios** y una **rápida y sencilla reserva**.
- Empresas menores de los lugares menos conocidos con los que trabajaremos, como hoteles o compañías de entretenimiento y turismo locales, que nos permitirán ofrecer un **servicio exclusivo** únicamente a nuestros clientes.



Los convenios que acordaremos con estas entidades proporcionarán unas ganancias las cuales serán repartidas según los servicios que se proporcionan respectivamente. Wanderlust se beneficiará de su papel como **intermediario**, reflejado en una pequeña comisión en los ingresos que nosotros hemos facilitado en las distintas compañías asociadas. Más adelante contactaremos directamente con ayuntamientos y entidades interesadas en el **incremento de turismo** en su localidad, para así poder ofrecer a nuestro cliente un **servicio aventajado** como pueden ser descuentos en establecimientos regionales.