

SOCIEDADES CLAVE

-Alianzas estratégicas entre competidores; Podría ser con casas rurales para colaborar con nuestro objetivo como empresa que es dar mayor importancia a los pueblos y reactivar el turismo por España. Para la publicidad de nuestra web y que la gente nos empiece a conocer subvenciones para pymes.

-Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras; Tal vez algún tipo de alianza con algún medio de transporte como los autocares para los diferentes destinos; por ejemplo, si los clientes reservan su viaje de autobús con nuestro código algún tipo de descuento.

- Relaciones comprador-proveedor; como tal nuestro proyecto no necesita proveedores de materias primas, como "sustituto" para que nuestra página web funcione correctamente un proveedor de red WiFi.