

Nuestra idea de proyecto principalmente se centra en el turismo, en los pueblos rurales y en el enriquecimiento de los pequeños pueblos de España.

Queremos crear una página web o una app donde ofrecemos a nuestros clientes una experiencia de viaje distinta, donde conozcan a la España olvidada y conocer a la otra España aquella España más humilde.

Es decir, ofrecemos a nuestros clientes una página web o una aplicación donde buscar sus viajes, planearlos con la única diferencia de que nuestro objetivo es enriquecer el turismo rural español.

-Porque somos los único en el mercado o si no somos los únicos

¿Quién es la competencia? --> La competencia directa a nuestro proyecto empresarial son todas las agencias de turismo, pero estas agencias no tienen una finalidad como nuestra empresa, nuestra idea de negocio apoya a una ODS y además intentamos reactivar el turismo rural. <https://www.airbnb.es/d/pueblosairbnb>

¿Quién son nuestros rivales? --> Nuestros rivales son las agencias de viajes, páginas web que se dedican pues a buscar el viaje el hotel, el hostel. En general todas las webs y agencias son rivales.

¿Qué nos diferencia? --> Nosotros no nos centramos en viajes a Bali, a las Maldivas o a Paris. Nuestro objetivo es enriquecer a los pueblos rurales de España.

-Estudio del mercado (Turismo rural, despoblación)

•A quien nos dirigimos--> Nos dirigimos a un público explorador, aventurero, sobre todo al público español, pero no cerramos puertas al público extranjero.

•Que ODS apoyamos y de que formas lo apoyamos--> Objetivo 11: Lograr que las ciudades sean más inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles.

META QUE CUMPLIMOS: 11.a *Apoyar los vínculos económicos, sociales y ambientales positivos entre las zonas urbanas, periurbanas y rurales fortaleciendo la planificación del desarrollo nacional y regional.*

11.4 *Redoblar los esfuerzos para proteger y salvaguardar el patrimonio cultural y natural del mundo*

-Propuesta de valor-->La necesidad que cubrimos en el mercado es enriquecer a los pueblos rurales, reactivar el turismo rural

Ofrecemos un turismo más real, más natural, menos postu y más cultural.

-Canales de contacto. De qué forma voy a contactar con los clientes--> Redes sociales, Newsletters, Página web.

Nuestro mayor objetivo en la forma de contactar con los clientes es intentar que se nos conozca a través del canal de contacto más antiguo que hay y que si se realiza correctamente nuestro *target* o público objetivo viene a nosotros; el boca a boca. [¿Qué es el Marketing boca-a-boca?](#)

-Lo único que me falta por acabar de “mirar” es donde se podrían alojar los clientes de nuestra empresa, una idea que he tenido ha sido llegara algún tipo de acuerdo con los pueblos rurales que tengan casa rural para así poder alojar a los clientes. Es una opción, pero tendería que acabar de darle una vuelta.

PROPUESTA DE VALOR

1-Creo que mi proyecto destaca porque no es cualquier web para organizar tus viajes. Destaca porque intenta apoyar a los pueblos de España y su objetivo es reactivar el turismo rural.

2-El beneficio de ser nuestro cliente es que no solo visitas los pueblos con más encanto de España si no que ayudas a la economía de esos pueblos.

3-Mi servicio es especial ya que como he dicho antes no damos el mismo servicio que por ejemplo Booking, ya que no “puedes” viajar por todo el mundo nuestro servicio está enfocado en España.

¿Cómo generar una propuesta de valor para tus clientes?

-  **Explica tu relevancia,**
¿Por qué es necesaria la existencia de tu empresa en el mercado? **01**
-  **Explica el valor real y complementario que significa convertirse en tu cliente.**
¡Ser tu cliente es un beneficio! **02**
-  **Promueve un espacio para cultivar la diferenciación.**
¿Por qué mi producto es especial? **03**

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Aspectos demográficos--> La edad de nuestros clientes parte desde que tienes uso de razón para viajar, pero, puede viajar una familia con los hijos, entonces la edad no es un aspecto muy importante, ni el sexo de los clientes

Geográficos--> Geográficamente tampoco importa porque damos un servicio para poder crear un viaje por la península por lo que no es un aspecto muy importante. Si el cliente es del extranjero tampoco es problema porque de eso se trata nuestro proyecto, de viajar, pero dentro de España

Psicográficos--> Los intereses de los clientes si influyen ya que quiero llegar a un público que le guste viajar y conocer la península. Los alcances económicos también es un aspecto importante ya que hablando en plata sin dinero no puedes viajar en la que vive.

Conductuales--> Este sí que es un factor importante ya que un viaje no se hace en cualquier época del año.

SOCIEDADES CLAVE

Alianzas estratégicas; 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.

FUENTES DE INGRESO

Nuestras fuentes de ingreso vendrían por las comisiones que cobraríamos cuando los clientes escojan su viaje, y cuando escojan el hospedaje.

CANALES

Canales de distribución como tal en mi proyecto como tal no los necesitamos ya que prestamos un servicio, así que enfocando este apartado a mi proyecto creo que lo podemos enfocar a canales de comunicación, como darnos a conocer...

Entonces como canal de comunicación usaríamos redes sociales donde publicitaríamos todos nuestros servicios donde también haríamos ofertas y promociones y mantener un feedback con nuestro público.

También crear un blog donde dar consejos de viaje para recibir más público y otro blog ya ofertando nuestros servicios.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra relación con los clientes sería vía internet y para que los clientes puedan ponerse en contacto con nosotros y que nosotros podamos resolver sus dudas pueden ponerse en

contacto con nosotros pueden hacerlo a través de las redes sociales o en los comentarios a través de los blogs y vía correo electrónico que facilitaremos en nuestra web.