

-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 distinto, 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.

¿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

DAFO: La España vaciada, África San Victoriano Pérez

Descripción del DAFO: *Nuestra idea de proyecto se centra en el turismo y en el enriquecimiento de los pueblos de España. Es decir ofrecemos a nuestros clientes una página web/una app donde buscar sus viajes y planearlos con la diferencia de que solamente es por los pueblos rurales de España*

Matriz de factores

 Debilidades	 Amenazas
 Insuficiente investigación de mercado	  Ingreso al mercado de nuevas marcas potencialmente competidoras
 Servicio nuevo en el mercado; no nos conocen	  Cambio en el medio ambiente
 Falta de capital	  Estancamiento del mercado
 Falta de experiencia en el sector	
 Fortalezas	 Oportunidades
 Tenemos una gran capacidad de las redes sociales para darnos a conocer	  Enriquecimiento de los pueblos de España
 Proyecto innovador	 Novedad en el mercado
 Automatización	  Posibilidad de solicitar ayudas públicas
 Apoyamos una ODS	

Matriz de estrategias



Estrategia Adaptativa

— Investigar a la competencia

En pocas palabras hacer un estudio del mercado ya que al tener una competencia muy fuerte (aunque no sea directa) como Airbnb o Booking nos metemos en un mercado muy amplio y nadie nos conoce debemos definir bien las estrategias de adaptación.



Debilidades

■ Insuficiente investigación de mercado

■ Servicio nuevo en el mercado; no nos conocen



Oportunidades

■ Novedad en el mercado



Estrategia Defensiva

— Crear una campaña de publicitaria

Ya que tenemos una gran capacidad de las redes sociales y tenemos unas fortalezas muy fuertes podemos llegar a mucha gente haciendo una buena campaña publicitaria.



Fortalezas

■ Tenemos una gran capacidad de las redes sociales para darnos a conocer

■ Proyecto innovador



Amenazas



Estrategia Defensiva

— Formación para el emprendedor

Crear un plan de conocimiento ya que no tenemos experiencia y además es un proyecto innovador.



Fortalezas

■ Proyecto innovador



Amenazas

■ \$ Ingreso al mercado de nuevas marcas potencialmente competidoras



Estrategia Ofensiva

— Automatización

Al ser un proyecto totalmente automatizado y en la era en la que estamos y teniendo en cuenta que el futuro es la tecnología nuestra estrategia ofensiva son las redes sociales.



Fortalezas

■ Tenemos una gran capacidad de las redes sociales para darnos a conocer



Oportunidades

■ Novedad en el mercado



Estrategia Supervivencia — Las redes sociales

Utilizar las redes sociales como herramientas de publicidad y darnos a conocer y así llegar a nuestro público objetivo.



Debilidades

- ▮▮▮ Servicio nuevo en el mercado; no nos conocen



Amenazas



Estrategia Supervivencia — Tener más experiencia

Con el tiempo agregaremos experiencia, podemos hacer cursos o también podemos hacer una investigación de mercado y así conocer a la competencia.



Debilidades

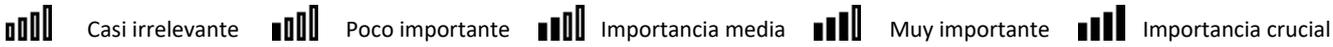
- ▮▮▮ Falta de experiencia en el sector
- ▮▮▮ Insuficiente investigación de mercado



Amenazas

- ▮▮▮ \$ Estancamiento del mercado
- ▮▮▮ \$ Ingreso al mercado de nuevas marcas potencialmente competidoras

Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto



Categorías Pestel

