

## **Modelo Canva**

**Proposición de valor :** Lo que nos diferencia del resto de campings ,es que aparte de disfrutar de la naturaleza en un sitio tranquilo , incluyendo mascotas ,nuestros clientes podrán disfrutar de menús internacionales temáticos cada semana .

### **Segmentación de mercado:**

Personas amantes de la naturaleza, que les guste hacer diferentes actividades en el aire libre, es de fácil acceso, económico.

Cientes que les guste disfrutar de distinta gastronomía al aire libre,disfrutando de la paz de la naturaleza

Cientes buscando distintas actividades que hacer ,como rutas de senderismo , clases de yoga o incluso de mediación .

### **Recursos Clave:**

1. Proveedores de Bugaló que nos proporcionan las residencias que se alojan los clientes.
2. Jardineros que se encarguen del mantenimiento del terreno.
3. Proveedores de comida para el servicio de restaurante.

### **Propuesta de valor:**

Espacio para que todo tipo de personas, desde pequeños hasta ancianos,puedan disfrutar de días rodeados de naturaleza , tranquilidad , buen ambiente .

Los clientes podrán desconectar y olvidarse de su día a día, recreando momentos bonitos con sus amigos y familiares, que recordarán siempre y harán recomendaciones.

### **Relación con el cliente:**

Concienciar a las personas sobre hábitos de vida saludable, medio ambiental

### **Canales de venta:**

A través de redes sociales, canales televisivos, programas de radio , pancartas publicitarias , folletos con ofertas a los clientes y recomendaciones a través de otras personas .

### **Segmentos de clientes:**

Nosotros como propios dueños .

Inversores claves .

El marketing que publicitamos.

Estructura de costos:

Salario de nuestros trabajadores , gastos de proveedores en alimentación , luz del terreno , agua caliente para las duchas , compañías telefónicas ,nuevas incorporaciones