

ANIMALES GAMBOA

"Preservamos tu presente para proteger tu futuro"

2AC2



Aitor Nahuel Lopez Ferrada

Aimar Fdz de Gamboa Salas

Jose Horno Goicoechea

Aitor Apodaca Ayala

PLANTILLA CANVAS

PROYECTO: *Animales Gamboa (Centro de recuperación de animales)*

PROPUESTA DE VALOR, *(UN DOCUMENTO POR PUNTO)*

- a. Especificar con claridad y detalle qué problema resolvemos a nuestros clientes.

Nuestra empresa llamada **Animales Gamboa** está formada por 4 socios: José Horno, Aitor Apodaca, Aitor Nahuel López y Aimar Fernandez de Gamboa.

La entidad se situará entre los pueblos de Ullibarri-Gamboa y Landa, debido a que es una zona tranquila y por lo tanto inmejorable para la recuperación animal.



Ubicándola en este lugar, cumplimos con el objetivo de que las aves acuáticas que estén en recuperación se encuentren en su hábitat natural.

Incluimos una zona abierta al público para que los visitantes puedan observar las aves y toda la fauna que se encuentre en esa zona de nuestro centro, siendo este aspecto uno de nuestros mayores símbolos de identidad, ya que es algo totalmente novedoso en el sector.

Aprovechando que hay varias localidades a poca distancia, nuestros clientes tendrán la oportunidad de conocer el patrimonio cultural y la gastronomía de la zona.

También existe la opción de realizar alguna de las magníficas rutas por los alrededores: la vía verde que rodea el pantano o la ascensión a alguno de los muchos picos de la zona desde donde podrán disfrutar de las magníficas vistas del entorno y de un paraje extraordinario, con una diversidad de aves acuáticas más que admirable.

Y es que este embalse acoge a una gran cantidad de aves tanto residentes como migratorias a lo largo de todo el año.

La principal razón para que hayamos decidido iniciar este proyecto es que hemos visto la necesidad de que se encontrara en la provincia de Álava un segundo Centro de Recuperación animal, ya que solo existe uno y durante prácticamente todo el año se encuentra a su capacidad máxima.

Por esta razón, muchas veces los animales que llegan al centro no pueden ser atendidos y deben ser trasladados a instalaciones de otras provincias o comunidades.

Nos encontramos con una media de 600 animales abandonados o con problemas de salud al año. El 85% son aves, el 10% mamíferos y el 5% reptiles. Muchos de estos sufren desnutrición, enfermedades y falta de refugio, lo que no solo afecta a su calidad de vida sino que también representa un riesgo para la salud pública y la biodiversidad local. Teniendo en cuenta esos factores, es imprescindible la presencia de un centro como el nuestro.

Creando este centro, se ayuda a disminuir la carga del centro existente pudiendo proporcionar un mejor servicio para los animales.

Una vez presentado nuestro proyecto, pasamos a realizar el análisis DAFO.

El análisis DAFO es un proceso que identifica las debilidades, las fortalezas y oportunidades que se le pueden presentar a un proyecto. Evalúa los puntos fuertes y débiles de la empresa como también las amenazas y las oportunidades.

Mediante este análisis, se determinan los factores que ayudan a la empresa a cumplir sus objetivos y qué obstáculos deben superarse o reducirse al mínimo para lograr cumplir los objetivos.

	<u>De origen interno</u>	<u>De origen externo</u>
Elementos positivos(+)	Fortalezas: -Tenemos un compromiso social, por lo que en nuestro centro damos una gran importancia a la educación medioambiental. -Desarrollamos un gran respeto hacia el bienestar animal. -Realizamos visitas personalizadas para todos los visitantes. -Poseemos información gráfica y visual de primera mano. -Tenemos la capacidad de proporcionar cuidados integrales a	Oportunidades: -No existe ningún otro centro que ofrezca nuestro servicio de zona abierta al público (Zona zoo). -Nuestra empresa se encuentra en una ubicación privilegiada para desarrollar nuestra labor (Entorno natural de las aves acuáticas). -Posibilidad para los clientes de aprovechar los alrededores del centro para realizar otro tipo de actividades de ocio y disfrutar de la gastronomía. -Se necesita de una empresa que

	todos los animales que se encuentren en el centro. -Somos el propio centro los que nos hacemos cargo de recoger a los animales y proporcionarles cuidados desde el primer momento.	realice esta labor (recuperación de animales) ya que hay mucha demanda. -Gran cantidad de subvenciones y ayudas a la empresa.
Elementos negativos(-)	Debilidades: -No poseemos una cartera de clientes. -El centro se encuentra a 20 minutos de la capital más cercana (Vitoria).	Amenazas: -Dependemos de las ayudas y subvenciones para poder llevar a cabo el proyecto.

b. Explicar en qué radica el carácter novedoso del proyecto

Uno de los puntos novedosos que presentamos, es que somos la propia empresa los que nos hacemos responsables de ir a recoger a los animales que se encuentren en problemas para que su transporte al centro sea lo más cómodo y menos estresante posible para ellos. Además de poder empezar a tratarlos en el mismo lugar de recogida antes de iniciar el trayecto, ya que este es uno de los momentos más críticos para ellos. De esta forma, evitamos que personas sin cualificación específica entren en contacto con los animales.

Otra de las diferencias de nuestro proyecto respecto a otros ya existentes, es que en el nuestro, los animales rescatados, tras recuperarse completamente, son devueltos a la naturaleza, tratando de que durante su estancia en nuestro centro, su contacto con el ser humano sea el mínimo posible.

Lo que queremos conseguir con esto es que no se acostumbren a nuestra presencia y puedan seguir viviendo en la naturaleza sin acercarse a los humanos.

Por el contrario, los animales que no alcancen un estado de recuperación óptimo para poder vivir en libertad debido a que no lograrían sobrevivir, como aves que han perdido la visión, mamíferos que han perdido una pata, etc, se reubicarán en las salas abiertas al público (Zona zoo). En esta zona, es donde se realizarán las visitas guiadas de educación medioambiental para la concienciación del ciudadano sobre los problemas medioambientales y lo que estos causan en los animales, valiéndonos de las historias y ejemplos de los animales allí presentes.

El hecho de que nosotros mismos conozcamos de primera mano lo que ha sucedido con cada animal, hace que podamos transmitir toda esa información a los visitantes. De esta manera, y mediante imágenes del proceso, conseguiremos que la experiencia sea muy enriquecedora para toda aquella persona que acuda a Animales Gamboa.

Todo lo anterior es totalmente novedoso. Además, el tener gran cantidad de individuos en el centro disponibles para que el público los vea, hace que, en el ámbito de la educación medioambiental, seamos un centro de primer nivel.

Nuestro propósito es ser un referente en educar y concienciar a la ciudadanía sobre la importancia de la conservación del entorno natural realizando diferentes actividades dependiendo de la edad de nuestros visitantes. Por eso, ofrecemos estas visitas guiadas a todo tipo de público, tanto de forma privada (en grupos reducidos) como colectiva (centros de enseñanza primaria y secundaria, formación profesional, universidades, asociaciones, empresas, etc).

También disponemos de un servicio único. Este servicio trata de que en la zona abierta a visitas también nos responsabilizamos de animales invasores que no pueden ser soltados ya que no pertenecen a nuestros ecosistemas y en el caso de ser puestos en libertad, los alterarían. Estos animales los recogemos tanto en el caso de que hayan tenido un problema como en el de que sean mascotas que sus dueños han abandonado.

Gracias a todos estos servicios, somos la mejor empresa que puede haber en la comunidad autónoma para concienciar a los visitantes sobre la importancia del medio ambiente, sobre cómo cuidarlo y cómo actuar en caso de ver algún animal en problemas.

c. Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad, el diseño, la seguridad, etcétera) para nuestro cliente o segmento de clientes.

Los factores que resultan más destacables a la hora de definir la propuesta de valor de nuestra empresa son:

1- Cómo actuamos:

Recuperación y Rescate:

Proporcionamos servicios de rescate para animales heridos o en peligro, garantizando su atención inmediata y adecuada.

Refugio:

Ofrecemos un refugio seguro donde los animales pueden recuperarse y recibir atención veterinaria, incluyendo vacunaciones y tratamientos médicos.

2- La calidad y los cuidados que ofrecemos en nuestro centro para conseguir el mayor confort posible de los animales que se encuentren en él. Para facilitar la pronta recuperación y hacer lo más amena posible su estancia. Por estas razones, poseemos los últimos avances tecnológicos para el cuidado de nuestros animales.



3- La labor que realizamos para nuestra comunidad:

Concienciación y Educación:

Organizamos campañas de sensibilización sobre el cuidado responsable de los animales y la importancia de la adopción, fomentando una cultura de respeto hacia todos los seres vivos.

Colaboración Comunitaria:

Trabajamos en conjunto con la comunidad local para mejorar el hábitat de las especies locales ya existentes, involucrando a la ciudadanía en programas de voluntariado y apoyo.

De esta manera, no solo ayudamos a los animales en necesidad, sino que también contribuimos a una comunidad más consciente y solidaria en el centro *Animales Gamboa*.

4- Protegemos a la comunidad del riesgo que supone para la salud pública y la biodiversidad local el hecho de tener en libertad animales con problemas de salud.

5- Tenemos precios de mercado muy competitivos para nuestros visitantes, además de ofrecerles una experiencia personalizada e inmejorable.

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

- a. Definir con claridad quién es nuestro cliente objetivo.

Nuestro proyecto *Animales Gamboa* tiene dos clientes objetivo. Uno a nivel particular y otro a nivel público :

1-A NIVEL PARTICULAR:

Nuestros clientes objetivo son personas a las que les gusta la naturaleza y todos los aspectos relacionados con la conservación del medio ambiente, la fauna y flora autóctona de la península ibérica, especies migratorias tanto invernantes como estivales y animales exóticos.

Nos dirigimos a personas de cualquier edad, sexo, nacionalidad, nivel cultural y social que vivan en la Comunidad Autónoma del País Vasco o estén de vacaciones en esta zona.

Visitantes a los que les interesa seguir aumentando su nivel de conocimiento del entorno en el que viven y también del lugar concreto en el que está situado nuestro centro (Uribarri) *Animales Gamboa*.

Un público con ganas de preservar la naturaleza en el estado más puro posible para el disfrute de las generaciones futuras ya que sus condiciones de vida dependerán en gran manera del estado de conservación de la misma. Por ello les debemos dejar en herencia un lugar bien preservado en el que puedan seguir realizando actividades como la agricultura, la silvicultura o la ganadería de forma adecuada, para que estas sigan siendo respetuosas con el medio natural creando así un sistema circular de recursos sostenible.

2- A NIVEL PÚBLICO:

A nivel público tenemos dos clientes objetivo, uno es la Diputación Foral de Álava y el otro, el Gobierno Vasco, a los que ofrecemos nuestro servicio de acogida de animales exóticos para garantizar el correcto desarrollo natural del entorno, la rehabilitación de animales con problemas de salud (virus, gripes, alas o patas rotas, pérdida de visión etc), cobijo y atención a los animales que

no se puedan recuperar completamente y que por lo tanto no pueden ser devueltos a la naturaleza con garantías de su supervivencia y la participación en diversos proyectos de restauración medioambiental como pueden ser la reintroducción de especies a su hábitat natural o la correcta adecuación del hábitat para las especies que desarrollen su actividad en dicho lugar.

- b. Diferenciar claramente los segmentos de clientes, si dichos segmentos existen, o justificar con claridad su inexistencia.

Nuestro grupo de clientes, puede ser segmentado de la siguiente manera:

1-Centros de educación primaria de la CAPV:

Concienciar a los más pequeños sobre la importancia de la conservación del medio ambiente a través de actividades adecuadas a su edad.

2-Centros de educación secundaria de la CAPV:

Concienciar a los futuros adultos sobre la importancia de la conservación del medio natural y educarlos sobre la necesidad de mantener la biodiversidad y los espacios verdes en el mejor estado posible ayudando a mejorar su calidad de vida en el futuro.

3-Centros de formación profesional de la CAPV:

Aumentar los conocimientos de los estudiantes que cursen grados relacionados con el entorno natural sobre la adecuada gestión del medio ambiente. Utilizaremos información de primera mano y documentación gráfica archivada de cada caso para que los estudiantes puedan ver por ellos mismos el proceso completo de recuperación de todas las especies que pasan por nuestro centro y de las que estén presentes en ese momento.

4-Universidades de la CAPV:

Aumentar los conocimientos de los estudiantes que cursen grados relacionados con el entorno natural sobre la adecuada gestión del medio ambiente. Utilizaremos información de primera mano y documentación gráfica archivada de cada caso para que los estudiantes puedan ver por ellos mismos el proceso completo de recuperación de todas las especies que pasan por nuestro centro y de las que estén presentes en ese momento.

5-Asociaciones relacionadas con la naturaleza:

Concienciar y aumentar los conocimientos sobre la importancia de la conservación del medio natural y la necesidad de mantener la biodiversidad y los espacios verdes en el mejor estado posible.

En este segmento incluimos diferentes tipos de asociaciones como pueden ser asociaciones de ornitología, clubes de montaña, ecologistas o protectoras de animales entre otros.

6-Otro tipo de asociaciones:

Mostrar aspectos significativos del medio ambiente y realizar talleres de interacción tanto con el entorno del centro como con animales específicos que ya estén humanizados para fomentar el amor a la naturaleza.

En este segmento incluimos diferentes tipos de asociaciones como pueden ser: ADELA, ASPACE, AutismoAraba y demás.

7-Empresas:

Concienciar, informar y aumentar al conocimiento sobre la importancia del correcto cuidado del entorno natural tanto dentro del entorno empresarial como a nivel personal de cada trabajador fuera de este ámbito, mediante la realización de charlas educativas y talleres.

8-Público general:

Concienciar a la población acerca del correcto comportamiento en la naturaleza para la mejor preservación de esta.

Realizamos visitas al centro con diferentes charlas y actividades de acuerdo a la edad de nuestro público, consiguiendo una visita personalizada y creando así una experiencia única para todos los visitantes.

3. SOCIEDADES CLAVE

- a. Especificar cuáles son los agentes, actores o socios clave para llevar a cabo el proyecto.

En nuestra empresa tenemos varios actores/socios clave que aportan a la empresa tanto económicamente como con alianzas mutuamente beneficiosas para poder llevar la empresa adelante:

APASOS Vitoria (Asociación Protectora de Animales SOS):

Colaboramos junto a APASOS para que en el momento en el que reciban algún animal no doméstico nos avisen para ir a recogerlo lo antes posible y trasladarlo a nuestras instalaciones.

Donaciones de la población:

Desde que se inició el proyecto hemos tenido un sitio web donde los entusiastas de la naturaleza han podido y siguen pudiendo enviar donaciones tanto de dinero como de animales exóticos que posean y ya no se puedan hacer cargo de ellos. De esta forma, nos podrán participar en la mejora de este proyecto y ayudar a los animales a que se encuentren en un entorno más cómodo antes de ser devueltos a su hábitat natural.

Asociación junto al Centro de Recuperación de la Fauna Silvestre de Martioda:

En Martioda hay otro refugio junto al que colaboramos, cuando no se posea espacio suficiente en alguno de los dos centros. En este caso trasladaremos a ciertos animales para ayudarnos mutuamente y compartir la carga de trabajo. De esta forma, liberamos espacio y también ayudamos a que los animales se sientan más cómodos y puedan recibir mejores cuidados.

Gobierno de Euskadi y Diputación Foral de Álava:

Colaboramos con estas entidades desde el inicio del proyecto. Hemos recibido subvenciones para poder sacar adelante nuestra idea empresarial y nos han ayudado aportando material para poder desarrollar de una mejor forma nuestro proyecto.

También nos han proporcionado contactos, por ejemplo el del centro de recuperación de Martioda para poder trabajar de forma conjunta y compartir información.

- b. Establecer con claridad cuál es el papel o rol de cada agente o actor y priorizar su importancia.

Aimar:

Aimar es el director de operaciones (COO), encargado de supervisar todas las acciones de la empresa, es decir, se asegura de gestionar la empresa de forma adecuada para tratar de evitar que surjan inconvenientes y los que puedan surgir gestionarlos lo antes posible. Gestiona el rescate de los animales en el medio natural, se encarga de la gestión de la rehabilitación para que el animal pueda volver a su entorno natural en unas condiciones óptimas para su supervivencia.

Aitor N.:

Aitor es el coordinador de rescate, el responsable de organizar y gestionar (con supervisión del COO) las misiones de rescate de animales. Trabajando en conjunto con voluntarios, autoridades locales y otros organismos para poder realizar el rescate.

Aitor A.:

Responsable de las adopciones simbólicas (apadrinamiento), las relaciones públicas y el *marketing*. Se encarga de las relaciones con el público, patrocinadores y otras organizaciones que visiten el centro o soliciten información sobre él.

Jose:

Nuestro veterinario, el profesional que se encarga de la atención médica de los animales rescatados, realizando diagnósticos, tratamientos y cirugías en los casos en los que fuese necesario. Además, colabora en su rehabilitación para que puedan ser devueltos a la naturaleza.

4. FUENTES DE INGRESOS

- a. Definir de forma razonable y prudente, cuáles son las principales fuentes de ingresos del proyecto.

Donaciones:

Las donaciones se podrán realizar tanto en nuestro centro de forma presencial como a través de nuestra página web. Donde estará habilitado un apartado para este tipo de donaciones.

Subvenciones:

Solicitaremos a la Diputación Foral de Álava la subvención para personas emprendedoras menores de 30 años y a *Lanbide* (Servicio Vasco de Empleo) la relacionada con el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

Visitas al centro:

1-Guiadas para particulares:

Una persona explicará los detalles del centro y de la fauna que en ese momento resida en él.

Las visitas serán de un máximo de 10 personas.

La duración estimada de la visita será de unos 80-90 minutos.

Precios: Niños hasta 12 años 13€ y adultos 18€ .

2-Guiadas para centros educativos, asociaciones y empresas:

Una persona explicará los detalles del centro y de la fauna que en ese momento resida en él.

La duración estimada de la visita será de unos 80-90 minutos.

Precio: 10€ por persona (Grupo mínimo 15 personas).

3- Visita libre:

Visita no guiada al centro siguiendo el recorrido señalizado y los paneles explicativos.

La duración estimada de la visita será de unos 60 minutos.

Precios: Niños hasta 12 años 10€ y adultos 15€ .

Tienda de Productos:

Estará situada al final de la visita a nuestro centro de recuperación *Animales Gamboa*.

Allí nuestros clientes podrán adquirir diversos recuerdos del centro (sudaderas, camisetas, gorras, tazas, bolígrafos) así como productos *delicatessen* de la zona (miel, queso, dulces, artesanía).

También tendremos disponibles revistas y libros sobre especies autóctonas de la zona, animales en peligro de extinción y ecologismo además de información sobre rutas que se pueden realizar por los alrededores del centro.

b. Ponderar cuál será la participación porcentual de cada fuente de ingreso del proyecto.

-Visitas:

Estimamos que la mayor fuente de nuestros ingresos, en torno a un 55%, provendrá de los visitantes que acudan al centro.

La interacción directa con el público es clave para financiar las operaciones del centro y también para sensibilizar sobre la causa. Por lo que sabemos que deberemos prestar especial atención a este punto.

-Subvenciones:

Calculamos que las subvenciones desempeñarán un papel importante en nuestros ingresos, en torno a un 25%, ya que son comunes en proyectos que tienen un enfoque de conservación o bienestar animal. Estas pueden financiar desde el cuidado de los animales hasta campañas educativas hasta la expansión de nuestras infraestructuras.

-Donaciones:

Queremos conseguir que las donaciones directas, ya sean de individuos u organizaciones, supongan en torno a un 10% de nuestros ingresos.

Además, los programas de adopciones simbólicas o campañas de recaudación pueden generar ingresos adicionales a lo largo del año.

Sin embargo, las donaciones son un factor variable y por lo tanto, poco predecibles.

-Tienda de productos:

Aunque somos conscientes de que la tienda de productos no será la fuente principal de nuestros ingresos, las ventas de merchandising, *delicatessen* de la zona, artículos relacionados con el bienestar animal y material educativo pueden representar una porción significativa del presupuesto, además de realizar publicidad del centro contribuyendo así a atraer más clientes. Calculamos que el 10% de nuestros ingresos provendrá de la tienda.

c. En los proyectos que precisen de una inversión inicial destacada, estimar de forma prudente cuáles serán las vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial.

En Animales Gamboa la inversión inicial tendrá como base nuestros ahorros personales con los que podremos financiar gran parte de la misma.

Para proteger nuestra propia estabilidad financiera, hemos decidido crear un fondo de emergencia para cualquier tipo de imprevisto que pueda surgirnos en el futuro de nuestro centro de recuperación de animales.

También utilizaremos las subvenciones y ayudas de la Diputación Foral de Álava ya que nos pueden ayudar con la compra y gestión del terreno en el que se establecerá nuestro centro de recuperación de fauna, la reducción de los costes de materiales que se utilizarán para la construcción del centro o para cualquier tipo de necesidades a la hora de equipar nuestras instalaciones.

Así mismo, solicitaremos la subvención para personas emprendedoras menores de 30 años del Gobierno Vasco y la de Lanbide (Servicio Vasco de empleo) para el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

También solicitaremos las ayudas del Gobierno Vasco para las empresas que realizan inversiones en la mejora del medio natural, ya que la protección de la fauna autóctona a la que nosotros nos dedicamos es uno de los elementos clave de la preservación del medio ambiente.

Además, en caso de que sea necesario, podremos solicitar un préstamo bancario para que nos ayude a cubrir las inversiones y gastos que se puedan generar y que no hayamos previsto anteriormente.

Otro de los métodos que hemos decidido utilizar es el denominado *crowdfunding*, una forma de financiación online que prescinde de los intermediarios financieros como bancos para obtener el impulso económico a

través de donaciones tanto de particulares como de entidades cuya motivación puede ser altruista y/o a cambio de algún tipo de beneficio relacionado con el proyecto.

5. CANALES

- a. Describir cuáles son las principales vías para comunicarse con el cliente o con los distintos segmentos de clientes.

-Centros de educación:

Para ponernos en contacto con los diferentes centros educativos (primaria, secundaria, formación profesional y universidades) tanto de Álava como de Euskadi, utilizaremos los listados de correos electrónicos de la Diputación Foral de Álava y del Gobierno Vasco. En el caso de los centros concertados y privados, también utilizaremos los correos de estos centros.

En estos correos, se incluirá un enlace de nuestra página web para que puedan observar las labores y los servicios que ofrecemos a nuestros clientes.

-Página web:

Nuestra web es una buena forma de difusión ya que es rápida, sencilla y las personas que ya han visitado nuestro centro lo pueden recomendar a sus amigos y conocidos incluyendo el enlace de la página. En nuestra página web los diferentes clientes podrán ver solventadas sus dudas y visualizar mejor las labores que realizamos en nuestro centro además de informarse sobre las diferentes tarifas, horarios y actividades que llevamos a cabo en nuestro centro.

También pueden ponerse en contacto con nosotros a través de la web para que les solventemos cualquier duda que les pueda surgir.

-Folletos publicitarios:

1-Para comunicarnos con turistas contamos con socios clave como son todos los hoteles del País Vasco donde habrá folletos publicitarios sobre nuestro centro para que los turistas puedan realizar excursiones de día a nuestro centro.

2-Para la población local, estos folletos se podrán encontrar en los centros cívicos de las diferentes poblaciones del País Vasco. Así como en otros

centros relacionados con la educación ambiental y la conservación del medio natural como Ataria, Red Ekoetxea y los diferentes parques naturales de Euskadi.

-Protectoras de animales:

Mediante la publicidad de protectoras de animales nos podemos dar a conocer entre la población y sobre todo en el sector amante de los animales, en el cual nos interesa darnos a conocer. Debido a que prevemos que muchos de nuestros clientes pertenecerán a este sector.

-Asociaciones y empresas:

Para ponernos en contacto con las diferentes asociaciones y empresas, (Aspace, AutismoAraba, Adela y diferentes empresas tanto relacionadas con el sector como no relacionadas) utilizaremos los correos electrónicos particulares de las asociaciones y las empresas ofreciéndoles nuestros servicios.

En estos correos, se incluirá un enlace de nuestra página web para que puedan observar las labores y las diferentes actividades que ofrecemos a nuestros clientes.

- b. Describir cuáles son las principales vías para distribuir nuestra propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes.

Nuestras principales vías/canales para distribuir nuestra propuesta de valor al cliente son:

CANALES DIGITALES:

-Página web: En esta página web proporcionamos información clara y detallada sobre nuestra propuesta, los servicios de rescates que disponemos, los diferentes animales que rescatamos y cómo pueden nuestros clientes aportar su granito de arena para ayudarnos (donaciones, adopciones y voluntariado)

-Redes sociales: Contamos con Facebook, Instagram, Twitter (X) y TikTok en los que publicamos vídeos sobre los rescates, la recuperación de los animales y todo su proceso en el centro. De esta manera, nuestros clientes pueden observar y comprender la importancia de la labor que llevamos a cabo en el centro.

REDES DE COLABORACIÓN:

-Colaboramos con centros de recuperación con los que compartimos la misma misión. Lo que conseguimos con estas alianzas es ampliar nuestro alcance e influencia.

-Instituciones educativas y grupos comunitarios: Colaboramos con colegios, universidades o grupos locales para ofrecer programas educativos sobre el bienestar animal y también dar charlas sobre el tema para que la gente tenga conciencia sobre los animales

PUBLICIDAD TRADICIONAL:

-Publicidad en medios locales: Colocar anuncios en periódicos locales, estaciones de radio o canales de televisión locales puede ser útil para llegar a un público más amplio.

-Carteles y folletos: Distribuir folletos informativos en lugares clave como veterinarias, tienda de mascotas, centro comunitarios y parques puede ayudar a atraer la atención de clientes

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- a. Detallar qué acciones se llevarán a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta.

Escucha Activa

Prestar atención a las necesidades y preocupaciones de los clientes es muy importante, con esto intentaremos satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Vamos a tener un buzón de quejas donde nuestros clientes van a poder enviar sus peticiones, necesidades, preocupaciones que les puedan surgir durante la visita, para poder resolver sus problemas.

Transparencia:

Compartir la información sobre los procesos de recuperación, el estado de los animales y el uso de los recursos destinados, así generar más confianza del cliente hacia la empresa.

Crear una comunidad online:

Desarrollar-crear un grupo en una red social o en una plataforma propia, donde los clientes puedan compartir experiencias, fotos y consejos sobre el cuidado de los animales o otras ideas que puedan tener y así sentirse parte de la comunidad con una misión común.

Involucrar en decisiones:

Permitir que los clientes se puedan involucrar en decisiones sobre cómo se gestionan ciertos proyectos, como elegir el nombre de un animal rescatado, participar en encuestas sobre futuros programas del centro, o votar sobre proyectos a financiar.

- b. Establecer cómo pretendemos integrar al cliente en nuestro modelo de negocio (por ejemplo creando suscripciones, asociaciones, etc).

7. RECURSOS CLAVE

a. Detallar cuáles son nuestros recursos tangibles e intangibles (experiencia, contactos, habilidades...) que resultan claves para el éxito del proyecto.^o

Como recursos intangibles tendríamos: el amor por los animales que hace que no nos importe trabajar las horas que haga falta para así poder realizar las tareas que requieran mucha atención o tiempo, nuestra capacidad de resolución de problemas de todo tipo, la comunicación que tenemos entre nosotros que nos llevará a funcionar bien como equipo, podríamos aportar algunos contactos que hemos ido haciendo a lo largo de nuestra formación con asociaciones protectoras de animales, también con personas dentro de la administración de la diputación de Álava que nos facilitarán la gestión de las subvenciones y con asociaciones de ocio y tiempo libre cuyo chicos podrían colaborar como voluntarios en este proyecto de recuperación.

Como recursos tangibles dispondremos del dinero que nos presta la diputación de Álava para algunos vehículos más los que nosotros podríamos aportar. Además contamos con distintos cursos como el de Veterinaria de animales domésticos/animales exóticos, el de aves exóticas y también hay alguno del equipo que tienen pensado en sacarse el curso de ornitología, nutrición animal y el grado de biología marina. Entre otras cosas aparte del dinero de la dipu que nos da para los materiales se podría utilizar la empresa de recursos maderables que tiene un miembro de la familia de nuestro equipo para poder crear los hábitats o para cualquier cosa que necesitemos.

8. ACTIVIDADES CLAVE

- a. Especificar cuáles son las actividades y procesos clave que deben llevarse a cabo para producir la Propuesta de Valor.
- b. Establecer una prioridad entre las distintas actividades y procesos clave.

9. ESTRUCTURA DE COSTES

- a. Especificar con claridad todos los costes del proyecto, ya sean directos e indirectos, fijos o variables, económicos o de otra índole (por ejemplo ambientales o sociales)
- b. En los proyectos que precisen de una inversión inicial destacada, estimar el coste completo de dichas inversiones.