

Socios clave:

Formar buenas alianzas es esencial para garantizar el éxito a largo plazo del proyecto, ya que podemos aprovechar la experiencia y los recursos de otros para optimizar nuestra operativa, reducir riesgos y mejorar nuestros servicios.

Uno de los socios más importantes será la empresa constructora que se encargue de la fabricación y montaje de las casas prefabricadas. Este socio es esencial para nuestra operación porque, como ya mencionamos, estamos apostando por viviendas prefabricadas, lo que nos permitirá reducir costes y construir de forma más rápida. Elegir a un buen proveedor o empresa constructora es crucial para asegurarnos de que las casas sean de buena calidad, seguras y respetuosas con el medio ambiente. Estos socios clave nos proporcionarán no solo las casas, sino también el asesoramiento necesario sobre el diseño y la estructura para adaptarlas a nuestras necesidades específicas. Además, debemos asegurarnos de que la empresa tenga experiencia en construcción sostenible, para alinearnos con nuestra filosofía ecológica.

Otro grupo importante de socios son los proveedores de materiales para el criadero y cebadero de cerdos. Necesitamos proveedores de piensos, productos veterinarios y otros suministros clave para el cuidado de los animales. Además de esto, pueden ser necesarios socios que nos suministren el equipo para el manejo del ganado, como jaulas, comederos y sistemas de ventilación. Estos socios son fundamentales para garantizar que los cerdos estén bien alimentados, cuidados y protegidos, lo que se traduce en una mejor calidad de los productos y una operación más eficiente. Es importante elegir a proveedores confiables y comprometidos con la sostenibilidad, para que los productos y servicios que utilicemos estén alineados con nuestra propuesta de valor de producción ecológica y responsable.

Otro socio clave será la plataforma de reservas que utilicemos para alquilar las casas a los turistas. Para atraer clientes y facilitar las reservas, necesitaremos asociarnos con plataformas populares como Airbnb, Booking o Expedia. Estas plataformas nos permitirán dar visibilidad a nuestras casas y llegar a una audiencia más amplia, que de otra manera sería difícil de alcanzar. Las plataformas de reservas también manejan la parte administrativa, como el cobro y la gestión de los pagos, lo que nos ayuda a simplificar el proceso y centrarnos en otros aspectos del negocio. Además, tener presencia en estas plataformas de renombre también ayuda a generar confianza entre los turistas que buscan un lugar donde quedarse.

Aparte de las plataformas de alquiler, también necesitamos contar con socios tecnológicos que nos ayuden a desarrollar y gestionar nuestro propio sitio web o sistema de reservas en línea. Si bien las plataformas de terceros son importantes, también queremos contar con una página web propia que nos permita tener control sobre las reservas, proporcionar información adicional sobre los servicios que ofrecemos, y permitir a los clientes realizar pagos directos o gestionar su estancia de forma más personalizada. En este caso, la asociación con una empresa de desarrollo web o con expertos en gestión de plataformas online será fundamental para garantizar que todo funcione de manera fluida y profesional.

Adrián Hoyos, Nicolas Díez y Marina Rodríguez.

Los proveedores de energía renovable también son socios clave. Dado que nuestra propuesta es sostenible, necesitamos colaboradores que nos ayuden a instalar paneles solares u otros sistemas de energía renovable para hacer nuestras casas más ecológicas. Estos socios también nos pueden proporcionar soluciones para reciclaje de agua o gestión de residuos. La sostenibilidad no solo es una parte importante de nuestra propuesta de valor, sino también un compromiso con el medio ambiente, por lo que contar con los mejores proveedores de estos recursos será esencial para nuestra identidad como empresa verde.

Además, los proveedores de productos locales pueden ser otro grupo de socios clave. Como parte de nuestra propuesta de valor, queremos ofrecer productos derivados del cerdo, como embutidos o carne de cerdo. Si expandimos el negocio para vender estos productos a los turistas o trabajadores, necesitaremos colaboradores que nos ayuden con la distribución, el envasado y, si es necesario, con el proceso de comercialización de estos productos. También podríamos formar alianzas con productores locales para ofrecer otros productos típicos de la región, como mermeladas, queso o vino, lo que enriquecería aún más la experiencia tanto para los turistas como para los trabajadores que viven en nuestras casas.

Por supuesto, no podemos olvidar a los empleados y colaboradores directos, que son socios clave para el día a día del proyecto. Esto incluye el personal encargado de la gestión del criadero, como veterinarios, cuidadores de animales, y otros especialistas que nos ayuden con el bienestar de los cerdos y la producción de carne. También necesitamos personal para la gestión de las casas, que se encargue de la limpieza, el mantenimiento, y la atención a los clientes. Los empleados y colaboradores son socios esenciales para hacer funcionar el negocio de manera eficiente y mantener la calidad en todos los aspectos del servicio.

En cuanto a la parte de marketing y promoción, es importante asociarnos con influencers o agencias de viajes que nos ayuden a promocionar nuestras casas y nuestro proyecto. Estos socios clave pueden ayudarnos a llegar a un público más amplio y a aumentar nuestra visibilidad, especialmente entre los turistas que buscan experiencias en entornos rurales y sostenibles. Las colaboraciones con otros negocios locales también son fundamentales, ya que nos permitirían ofrecer promociones cruzadas y aumentar las oportunidades de ventas. Por ejemplo, podríamos asociarnos con restaurantes locales, actividades turísticas cercanas o empresas de transporte para crear paquetes combinados que hagan nuestra oferta más atractiva para los turistas.

Por último, las autoridades locales también juegan un papel importante como socios clave. Necesitaremos cumplir con las regulaciones y normativas locales, especialmente en lo relacionado con la construcción de viviendas, la operación del criadero de cerdos, y la gestión de residuos. Las autoridades locales pueden ser aliadas en la obtención de permisos y en la promoción de iniciativas que favorezcan el desarrollo rural o la producción sostenible. Además, pueden ayudarnos a identificar oportunidades de financiación o subvenciones disponibles para proyectos sostenibles o de emprendimiento rural.

Adrián Hoyos, Nicolas Díez y Marina Rodríguez.