

Fuentes de ingresos:

En esta fase, nos centramos en cómo vamos a ganar dinero con nuestro proyecto. Es crucial tener claro de dónde vendrán nuestros ingresos, ya que este es un aspecto fundamental para asegurar que el negocio sea rentable y pueda seguir funcionando a largo plazo. Dado que nuestro proyecto abarca tanto a trabajadores que necesitan vivienda como a turistas que buscan un lugar para descansar, tenemos varias maneras de generar ingresos. Saber cómo diversificar estas fuentes será clave para la estabilidad y el crecimiento del negocio.

Para los trabajadores del criadero, la fuente principal de ingresos será el alquiler mensual de las casas. Este ingreso será constante, ya que los trabajadores vivirán en nuestras viviendas mientras trabajen con nosotros. Lo que buscamos es ofrecer un alquiler que sea asequible y sin complicaciones, y para facilitarles aún más las cosas, el alquiler se descontará directamente de su salario. Esto quiere decir que, en lugar de tener que preocuparse por hacer pagos o gestionar transferencias, simplemente se les descontará una parte de su salario mensual. Este sistema no solo hace el proceso más cómodo para ellos, sino que también nos asegura un flujo constante de dinero cada mes. A medida que aumente el número de trabajadores, podremos incrementar nuestras ganancias con este sistema, lo que contribuirá a la sostenibilidad del proyecto.

El objetivo con este modelo de alquiler es ofrecer precios razonables para los trabajadores, para que puedan vivir cerca de su lugar de trabajo sin que les cueste una fortuna. Mientras que nosotros, como empresa, garantizamos un ingreso regular y constante. A largo plazo, si logramos tener más viviendas y más trabajadores, este modelo de ingresos crecerá, lo que nos permitirá cubrir costos operativos y generar ganancias.

Por otro lado, para los turistas, nuestra principal fuente de ingresos será el alquiler de las casas por días o semanas, dependiendo de la temporada. Este tipo de alquiler será más variable, ya que la ocupación cambiará según la demanda y las fechas. Por ejemplo, en temporada alta, cuando la demanda de alojamiento sea mayor, podemos aumentar los precios. La clave aquí será establecer tarifas que sean atractivas y competitivas pero también sostenibles para nuestro negocio. Lo ideal es crear una experiencia de valor añadido, que haga que el precio de la estancia esté justificado, no solo por el lugar en sí, sino por la calidad de los servicios que ofrecemos.

En este caso, el pago será por adelantado, lo que nos da una mayor seguridad financiera. Los turistas podrán hacer su reserva a través de plataformas como Airbnb, Booking o en nuestra propia página web. Estas plataformas no solo nos ayudan a llegar a más gente, sino que también simplifican el proceso de reserva para los turistas, ya que pueden ver la disponibilidad de las casas, los precios y hacer el pago online. Además, los turistas estarán dispuestos a pagar por una experiencia única, por lo que podemos ajustar los precios dependiendo de la época del año, la ubicación y los servicios adicionales que les ofrezcamos, como actividades extra o servicios personalizados.

Otro aspecto importante es ofrecer paquetes especiales o promociones. Por ejemplo, si un turista se queda más de tres noches, podemos ofrecerle un descuento o alguna actividad gratuita, como una visita al criadero, una ruta de senderismo o un taller de

cocina. Este tipo de promociones no solo incrementan las reservas, sino que también mejoran la experiencia del turista, lo que probablemente hará que nos recomiende o regrese en el futuro.

Además de estos ingresos directos por alquiler, también podemos generar ingresos adicionales mediante servicios extra. Por ejemplo, ofrecer limpieza adicional o mantenimiento si algún turista o trabajador lo necesita. Aunque nuestras casas estarán pensadas para ser de fácil mantenimiento, es probable que surjan situaciones que requieran atención extra. Estos servicios pueden tener un costo adicional, lo que también nos da una oportunidad de generar más ingresos sin necesidad de hacer una gran inversión adicional.

También podemos ofrecer actividades extra para los turistas, como talleres o visitas guiadas. Al estar en un entorno rural, los turistas podrían estar interesados en conocer más sobre el proceso de producción del cerdo o en participar en actividades al aire libre.

Estas experiencias pueden tener un coste adicional que se añada al precio de la estancia, lo que nos permitirá generar más ingresos mientras enriquecemos la experiencia de los turistas.

Otra fuente de ingresos podría ser el alquiler de equipos o vehículos. Por ejemplo, si la zona lo permite, podríamos ofrecer bicicletas, kayaks o incluso coches eléctricos para que los turistas puedan explorar la zona. Este servicio puede generar ingresos extra, además de proporcionar un valor añadido a la experiencia turística.

A medida que nuestro proyecto crezca, también podemos explorar otras fuentes de ingresos para diversificar aún más el negocio. Una posibilidad es la venta de productos locales. Si la producción de cerdo en el criadero se vuelve importante, podemos vender productos derivados como embutidos, carnes o incluso productos ecológicos, que tanto los turistas como los trabajadores podrán comprar. Además, podemos explorar colaboraciones con empresas locales para ofrecer descuentos o promociones cruzadas, lo que nos permitiría obtener una comisión por recomendar otros servicios o productos que complementen nuestra oferta.

Finalmente, en el futuro, podríamos implementar un programa de fidelización para aquellos turistas que regresen o trabajadores que continúen con nosotros a largo plazo. A través de este programa, podríamos ofrecerles descuentos o beneficios especiales por volver o recomendarnos a otras personas. Esto no solo fomentaría la lealtad, sino que también aumentaría nuestra base de clientes y, en consecuencia, nuestros ingresos.