

ACTIVIDADES CLAVE



¿Qué actividades clave necesitamos para entregar nuestra propuesta de valor?

DISEÑO Y GESTION DEL PRORAMA DEL CAMPAMENTO

- Diseñar un programa educativo y recreativo basado en la sostenibilidad, tradiciones rurales y conexión con la naturaleza.
- Crear itinerarios personalizados que integren talleres prácticos, actividades culturales, y tiempo de ocio.
- Supervisar la logística diaria: transporte, comidas, horarios, y supervisión de niños.

COLABORACIÓN CON LA COMUNIDAD LOCAL

- Identificar y contratar artesanos, agricultores, guías locales o monitores rurales que ofrezcan talleres y actividades
- Organizar experiencias únicas, como aventuras nocturnas o un día de vida rural en la granja.
- Organizar un mercado local donde los niños y la comunidad puedan interactuar (compra-venta de productos hechos en el campamento).

¿Qué actividades clave realizan nuestros socios?

1. Promoción y difusión

Los ayuntamientos, oficinas de turismo, colegios, y empresas colaboradoras contribuirán a la promoción y difusión de nuestro campamento con las siguientes actividades clave:

- **Promocionar el campamento en sus plataformas (webs municipales, redes sociales, boletines, etc.).**
- **Facilitar la distribución de folletos y materiales promocionales en sus instalaciones (colegios, centros culturales, etc.).**

2. Provisión de recursos y logística

Las empresas de transporte, proveedores locales, agricultores, o cooperativas realizarán las siguientes actividades clave:

- **Suministrar alimentos frescos y productos locales para las comidas del campamento.**
- **Facilitar el transporte de los niños desde las ciudades al campamento (buses o rutas específicas)**

3. Financiación y patrocinio

Nuestros socios de las instituciones públicas, empresas privadas, fundaciones, bancos, realizarán las siguientes actividades clave:

- **Financiar proyectos específicos, como la restauración de espacios rurales para alojar a los niños.**
- **Patrocinar eventos o actividades del campamento a cambio de visibilidad.**

¿Qué riesgos están asociados con nuestras actividades clave y cómo podemos mitigarlos?

RIESGOS EN LA ORGANIZACION Y OPERACION DEL CAMPAMENTO

como la falta de personal capacitado, baja participacion o fallos en el transporte, alojamiento o suministro de recursos.

PARA ELLO TENEMOS LAS SIGUIENTES ESTRATEGIAS DE MITIGACION:

- Realizar una investigación de mercado previa para ajustar la oferta y la promoción a las necesidades del público objetivo.
- Crear una red de colaboradores locales confiables para garantizar el suministro y la logística.
- Formar una base de monitores y voluntarios previamente capacitados, con listas de reserva en caso de bajas.

RIESGOS FINANCIEROS

Como la incertidumbre en la obtención de subvenciones o patrocinio, costes inesperados (reparación de instalaciones o accidentes), o la dependencia de una sola fuente de ingresos

ESTOS PROBLEMAS SERAN MITIGADOS DE LAS SIGUIENTES FORMAS:

- Diversificar las fuentes de ingresos con actividades complementarias (eventos, talleres premium, productos locales).
- Mantener un fondo de contingencia para emergencias y costos inesperados.
- Realizar una planificación financiera detallada, identificando costes fijos y variables para evitar sorpresas.

¿Qué actividades clave necesitamos para generar nuestras fuentes de ingresos?

Organización y venta de inscripciones

Captar participantes para el campamento, asegurando una fuente principal de ingresos.

- **Ofrecer opciones de pago flexibles**, como cuotas o descuentos por reserva anticipada.
- **Diseñar planes de precios adaptados a distintos tipos de clientes**

Venta de productos artesanales y locales

Generar ingresos adicionales y fomentar el consumo de productos locales.

- **Diseñar una tienda online para vender productos rurales y merchandising del campamento** (camisetas, mochilas, etc.)
- **Organizar mercados donde los niños y monitores vendan productos elaborados durante el campamento** (pan artesanal, jabones, manualidades).

Organización de actividades paralelas con el objetivo de Monetizar el uso de las instalaciones y servicios del campamento fuera de la temporada principal. como Campamentos de Navidad o Semana Santa.

¿Qué actividades clave necesitamos para mantener nuestras relaciones con los clientes?

Comunicación regular y personalizada

- **Boletines periódicos:** Enviar correos electrónicos o mensajes con noticias del campamento, actualizaciones del programa y próximos eventos.
- **Grupos de WhatsApp o Telegram**

Fidelización y recompensas

nuestro objetivo es Incentivar a las familias a regresar y recomendar el campamento mediante las siguientes actividades:

- **Descuentos para clientes habituales:** Ofrecer tarifas preferenciales para familias que regresen año tras año.
- **Programa de referidos:** Premiar a los padres que recomienden el campamento a otras familias, con descuentos o regalos.

Esta es la lista de pueblos de la España vaciada en los que trabajaremos durante nuestro primer año:

- Sallent de Gállego (Huesca)
- Aracena (Huelva)
- Granadilla (Cáceres)
- La Alberca (Salamanca)
- Xàtiva (Valencia)
- Balboa (León)
- Tramacastilla (Teruel)
- Combarro (Pontevedra)
- Berlanga de Duero (Soria)
- Santiago de Caltrava (Jaén)