

CASA RURAL

EL RINCÓN DEL CAMPO

CAMPO Y CALMA,
COMIDA DEL ALMA



Índice

| | |
|--|-----------|
| 1. CASA RURAL | 2 |
| 2. MODELO CANVAS: | 2 |
| 2. 1. SEGMENTO DE CLIENTES | 2 |
| 2.1.1. TURISTAS RURALES. | 3 |
| 2.1.2. ECO-VIAJEROS. | 3 |
| 2.1.3. FAMILIAS. | 3 |
| 2.1.4. VISITANTES EN BUSCA DE CALMA Y DESCONEXIÓN. | 3 |
| 3. PROPUESTA DE VALOR | 4 |
| 3.1 ENTORNO NATURAL, TRANQUILIDAD Y EXPERIENCIA AUTÉNTICA: | 4 |
| 3.2 EXPERIENCIA PRÁCTICA EN LA GRANJA Y EL HUERTO: | 4 |
| 3.3 ORIENTACIÓN A DIFERENTES PÚBLICOS: | 5 |
| 3.4 PRODUCTOS PROPIOS Y SOSTENIBLES: | 5 |
| 4. CANAL DE DISTRIBUCIÓN | 5 |
| 5. RELACIÓN CON LOS CLIENTES | 6 |
| 6. FUENTES DE INGRESOS | 7 |
| 6.1. INVERSIONES: | 7 |
| 6.2. LA PLANIFICACIÓN DEL GANADO ES LA SIGUIENTE: | 8 |
| 6.2.1. Vacas. | 8 |
| 6.2.2. Gallinas. | 9 |
| 6.2.3. Ovejas. | 9 |
| 6.2.4. Cerdos. | 10 |
| 7. ACTIVIDADES CLAVE | 15 |
| 7.1 GRANJA Y HUERTO: | 15 |
| 7.2 ALOJAMIENTO: | 15 |
| 7.3 VENTA DE PRODUCTOS PROPIOS: | 15 |
| 8. SOCIOS CLAVE | 16 |
| 9. ESTRUCTURA DE COSTES | 17 |
| 10. BIBLIOGRAFÍA | 20 |

1. CASA RURAL

El espacio se divide en tres zonas, donde se encuentra el edificio principal de la casa, la zona ganadera y el huerto donde cultivamos los alimentos.

La ubicación de la casa rural estará en la provincia de Álava, exactamente en la Cuadrilla de la Llanada Alavesa, en el pueblo de Barria. Se sitúa junto al parque natural de Aizkorri-Aratz y el pantano de Garaio. Hemos pensado en cómo está el barnetegi de Barria cerca, hacer junto al barnetegi diferentes actividades con la ganadería y la huerta.

- Ganado con vacas, gallinas, ovejas y cerdos.

Se pueden vender en tienda propia de la Casa Rural y utilizar nuestros propios productos como autoconsumo tanto para trabajadores como para los huéspedes en el restaurante.

- Huerto (cultivo de tomates, pimientos, calabacines, berenjenas, lechugas, cebollas, ajos, zanahorias, patatas).

2. MODELO CANVAS:

2. 1. SEGMENTO DE CLIENTES

La casa rural se dirige a un público interesado en vivir una experiencia rural auténtica en contacto directo con la naturaleza, los animales y los cultivos. La casa rural ofrece una estancia en la que los visitantes pueden aprender de primera mano cómo se obtienen las materias primas procedentes del ganado y del huerto.

2.1.1. TURISTAS RURALES.

Son personas que buscan experiencias auténticas en entornos naturales, alejados del turismo urbano. Valoran el contacto con la naturaleza, la gastronomía local y las tradiciones del entorno. Nuestro alojamiento les ofrece una inmersión completa en la vida rural, combinando descanso, cultura y participación en actividades agrícolas o ganaderas.

2.1.2. ECO-VIAJEROS.

Viajeros concienciados con el medio ambiente, que priorizan opciones sostenibles y respetuosas con la naturaleza. Les atrae nuestra filosofía ecológica, basada en el cultivo propio de alimentos, el uso responsable de los recursos y el cuidado del entorno. Buscan alojarse en lugares donde su estancia tenga un impacto positivo en la comunidad y en el planeta.

2.1.3. FAMILIAS.

Son las familias que quieran pasar un rato agradable en un entorno rural y con diferentes actividades. Dentro de estas actividades, haremos el ordeño de leche, coger huevos de las gallinas y plantar hortalizas, donde personas de todas las edades puedan hacer estas actividades. Pero normalmente, estarán dirigidas para público infantil, para que puedan conectar con los animales y la naturaleza, que tengan su primer contacto con el mundo rural. Encima tendrán habitaciones especiales para grupos familiares, con temática de campo y libros o pasatiempos.

2.1.4. VISITANTES EN BUSCA DE CALMA Y DESCONEXIÓN.

Nuestra casa rural con animales puede atraer a varios tipos de clientes que busquen calma y desconexión:

- Familias con niños que quieren pasar tiempo libre para que los pequeños puedan pasar tiempo al aire libre disfrutando de la naturaleza y los animales.
- Parejas que buscan simplemente unos días de desconexión, o que buscan relajarse y disfrutar de un sitio tranquilo, con paseos, buena comida y ambiente bonito.

- Amantes del campo y el ecoturismo, que disfrutan del senderismo, cuidar el huerto o respirar aire puro.
- Colegios y grupos educativos, pueden realizar actividades y aprender de forma divertida de los animales y la naturaleza.
- Personas que hacen turismo activo; rutas en bicicleta.
- Personas que viajan con sus mascotas, ya que es un sitio donde pueden estar cómodas y correr al aire libre.
- Grupos de amigos para pasar unos días tranquilos y disfrutar entre sí.
- Personas que organizan retiros espirituales.

3. PROPUESTA DE VALOR

3.1 ENTORNO NATURAL, TRANQUILIDAD Y EXPERIENCIA AUTÉNTICA:

Ofrecemos una casa rural ubicada en un entorno natural muy tranquilo, rodeado de animales y vegetación. Aquí los visitantes pueden descansar y disfrutar de la naturaleza, pero también vivir experiencias nuevas.

También buscamos atraer a personas que busquen la tranquilidad en el campo con los animales y la naturaleza.

3.2 EXPERIENCIA PRÁCTICA EN LA GRANJA Y EL HUERTO:

Las personas que vengan podrán participar en el día a día de la granja: ayudar a cuidar a los animales, darles de comer, recoger huevos o trabajar en el huerto.

También aprenderán cómo se plantan y se recogen distintos cultivos.

3.3 ORIENTACIÓN A DIFERENTES PÚBLICOS:

Queremos ofrecer nuestra propuesta principalmente para familias, grupos escolares o aquellos interesados en conocer y vivir la autenticidad del campo y aprender la esencia y la base de este estilo de vida.

3.4 PRODUCTOS PROPIOS Y SOSTENIBLES:

Con los productos que vamos a comercializar, serán provenientes de nuestro ganado y huerto, los que venderemos a través de una pequeña tienda, vending, bar.

4. CANAL DE DISTRIBUCIÓN

La difusión de nuestros servicios se realizará principalmente a través de nuestra página web, donde los clientes podrán encontrar información sobre la casa rural, sus servicios, precios, actividades y la opción directa de reservar y seleccionar la habitación deseada bajo disponibilidad y añadir a la reserva las actividades deseadas determinadas en nuestro catálogo. De esta forma, se facilita el contacto directo y la realización de reservas.

Además, contaremos con folletos informativos que estarán disponibles en las oficinas de turismo más cercanas, para que las personas que visiten la zona puedan conocer la casa rural y sus características, además de nuestro contacto y página web.

También dispondremos de redes sociales como medio de promoción, para mostrar el alojamiento a través de vídeos promocionales que sumergen al público potencial en la experiencia que vivirán, compartir experiencias de los clientes y dar a conocer novedades con mayor facilidad.

Este sistema de distribución es sencillo y eficaz, nos permite llegar directamente al cliente y mantener una imagen cercana y coherente con los valores del turismo rural y sostenible.

5. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

5.1. RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

Para la captación de clientes nos centraremos en la promoción de nuestras redes sociales y web oficial.

También acudiremos a ferias del ganado donde nos vamos a promocionar puesto que es un lugar ideal para captar clientes que comparten el mismo estilo de vida que nuestra empresa fomenta, de este modo también tenemos la oportunidad de tratar directa y personalmente con el cliente potencial que puede acudir en un futuro a la Casa Rural, dándole recomendaciones personalizadas según su perfil, preferencias y posibilidades.

5.2. RESERVAS:

En primer lugar, estaremos presentes en plataformas de reserva de turismo rural como Booking y Airbnb. También será posible realizar las reservas a través de nuestra página web para ofrecer nuestras diferentes actividades e información sobre la casa rural.

5.3. DARSE A CONOCER:

- Redes sociales (X, instagram, facebook y tiktok).
- Subir fotos y vídeos de animales y huerta.
- Enseñar nuestro trabajo de día a día.
- Charlas o colaboraciones con colegios, asociaciones o grupos.
- Reseñas en el lugar, boca a boca y a través de internet.
- Promociones o detalles a clientes para que vuelvan.

Nuestra relación con los clientes va a ser cercana, cualquier duda o sugerencia que tengan la cogeremos con los brazos abiertos. Podemos llegar a nuestros clientes

utilizando diferentes herramientas que nos ayuden a darnos a conocer y a mostrar lo que ofrece la casa rural.

Por otro lado, las redes sociales son clave (Instagram, Facebook y TikTok que es lo que la gente más utiliza. En ellas, se pueden subir fotos y vídeos de los animales, la huerta, experiencias que se realicen en el día a día, ya que esto conecta emocionalmente con los posibles visitantes. Además se pueden hacer colaboraciones con colegios, asociaciones, clubes de senderismo que organizan retiros, para atraer grupos.

Otra forma eficaz es pedir a los clientes que ya nos hayan visitado que dejen reseñas positivas, ya que el boca a boca genera confianza. También se puede ofrecer alguna promoción puntual o detalles de bienvenida para fidelizar a quienes repiten.

6. FUENTES DE INGRESOS

6.1. INVERSIONES:

La inversión inicial destinada a la casa rural asciende a 150.000 euros, incluyendo las obras, acondicionamientos y dotación básica necesaria para su puesta en funcionamiento.

En lo referente a la actividad ganadera, se ha optado por incorporar diferentes especies con el fin de diversificar la producción y ofrecer a los visitantes una experiencia rural completa.

6.2. LA PLANIFICACIÓN DEL GANADO ES LA SIGUIENTE:

6.2.1. Vacas.

Se adquirirán dos vacas terreñas y dos vacas lecheras, así como un toro, con el objetivo de obtener tanto carne como leche y posibilitar la reproducción para la obtención de terneros y terneras.



6.2.2. Gallinas.

Se contará con diez gallinas y un gallo, permitiendo así la producción de huevos y la reproducción natural.



6.2.3. Ovejas.

Se incorporarán cinco ovejas latxas, raza autóctona vasca, y un carnero, orientados a la producción de leche y derivados.



6.2.4. Cerdos.

Se adquirirán dos ejemplares de raza Euskal Txerria, raza porcina tradicional del País Vasco.



Por otro lado, la creación y adecuación del espacio destinado a la huerta, situado en una finca próxima a la casa rural, supondrá una inversión total de 2.000 euros. Este importe cubre las labores de preparación del terreno, delimitación del área y adquisición del material necesario para su puesta en marcha.

| INGRESOS | |
|--|-------------------|
| DESCRIPCIÓN | IMPORTE |
| ALOJAMIENTO (Noche por persona) | 70 |
| VENTA DE PRODUCTOS HUERTA Y GANADERIA | Según producto |
| ACUERDO RESTAURANTES | Según restaurante |
| DESAYUNOS | Según desayuno |
| AYUDAS ECONOMICAS POR RAZAS AUTOCTONAS | 80.000 |
| ACTIVIDADES CON GANADERIA Y HUERTA | Según actividad |
| MERCHANDISING | Según producto |
| FUTBOLIN Y BILLAR | 1 euro partida |
| VENDING CON PRODUCTOS ANIMALES | Según producto |
| BAR - RESTAURANTE | Según producto |
| AYUDAS JOVENES EMPRENDEDORES | 30.000 |
| AYUDAS SOSTENIBILIDAD | 5.000 |
| AYUDA PLACAS SOLARES | 5.000 |
| AYUDA JOVENES EMPRENDEDORES RURALES | 30.000 |

→ Alojamiento noche por persona:

70€

→ Venta de productos huerta y ganadería:

Depende de los productos

Patata - 1,70€

Tomate - 2,40€

Lechuga - 1,40€

Pimiento - 2,70€

Cebolla - 1,60€

Calabacín - 1,8

Zanahoria - 1,10€

Berenjenas - 1,90

Ajos - 1.65€

→ Acuerdo n.

Llegaremos a un acuerdo con cada restaurante para poder acordar el precio en el que dar nuestros productos, dependerá de cuantas cantidad necesiten,

→ Desayunos:

Tendremos 2 precios distintos para el desayuno.

1. Menú desayuno: Café/Leche + zumo + bollería o pincho o tostadas= 8,50€.
2. Menú celíaco: Café/Leche + zumo + pan y bollería sin gluten= 10,50€.

→ Actividades con ganadería y huerta:

1. Esquilar ovejas.
2. Ordeñar vacas y cabras.
3. Recoger huevos.
4. Recoger alimentos de la huerta.
5. Clases de cocina con productos kilómetro 0.
6. Lavar la cuadra.

→ Merchandising (a desarrollar, tras un aumento en los beneficios de la empresa).

1. Imanes: 1,50€.
2. Botella de reciclaje: 4€.
3. Pack (taza, bolígrafo y bolsa de tela): 5,50€.

→ Vending con productos de los animales:

1. Leche 1 litro: 1,30€.
2. 1 docena de huevos: 4€.
3. Media docena de huevos: 2,50€.
4. Queso de cabra (media cuña, 250g. aproximadamente): 5,50€
5. Queso de vaca (media cuña 250 g. aproximadamente): 3€.
6. Queso de oveja (media cuña 250 g. aproximadamente): 5€.

→ Bar y restaurante:

(BAR)

1. Café: 1,70€.
2. Copa de vino: 2,30€.
3. Refresco y zumos: 3€.
4. Cubata: 8€.
5. Cerveza mahou: 2,50€.
6. Snacks: 1,20€.
7. Pinchos con productos kilómetro 0 y de la casa: 2,50€.

(RESTAURANTE)

Menú del rincón 17,50€.

Primer plato

- Revuelto de setas.
- Pisto (productos de la huerta).
- Puchero de pochas.
- Ensalada mixta (lechuga, tomate, cebolla, aceituna, espárragos y zanahoria).
- Arroz a la cubana.

Segundo plato

- Chuletón de vaca (1 kilo).
- Solomillo de cerdo con salsa de queso de cabra.
- Pollo asado con patatas y ensalada.

Postre

- Surtido de quesos, membrillo y nueces.
- Tarta de queso lotus.
- Goxua.
- Torrijas.
- Arroz con leche de oveja.
- Manzana o plátano.

- 6. RECURSOS CLAVE

Necesitamos una serie de recursos clave para que la casa rural funcione de la mejor manera posible y podamos ofrecer una experiencia cómoda, segura y completa a nuestros visitantes.

6.1 Recursos económicos

Lo primordial para su desarrollo, es el dinero. Será lo fundamental para que podamos empezar con nuestro proyecto. Los diferentes costes que tendremos al inicio, con el paso del tiempo, serán ingresos. Tendremos diferentes costes (mencionamos anteriormente).

6.2 Recursos físicos

Para que nuestra casa rural funcione correctamente, necesitamos contar con varios recursos físicos. Lo más importante es la propia casa rural, con habitaciones

cómidas, cocina y zonas comunes donde los visitantes puedan descansar y pasar tiempo juntos. También necesitamos el terreno o finca, donde se encuentren los animales y el huerto.

Los animales requieren establos y corrales donde puedan vivir de forma segura y saludable. Además, es necesario disponer de herramientas básicas para el cuidado de los animales y del huerto, como palas, regaderas o carretillas. Todo esto nos permite mantener el lugar en buen estado y que los visitantes puedan disfrutar de la experiencia de la vida en el campo de manera segura y cómoda.

6.3 Recursos humanos

Principalmente, nos encargaremos nosotros como trabajadores de llevar a cabo algunas tareas de la casa rural: limpieza (no necesitamos un trabajador que acuda todos los días a trabajar porque no se necesita una limpieza diaria, su función se desarrollará cuando los huéspedes hagan el check-out) y camarero / cocinero (nos turnaremos rotatoriamente para que los 4 podamos ejecutar ese trabajo).

De cara a las labores de agricultura y animales, contrataremos a 2 personas especializadas en ese sector para que hagan labores diarias, ya que requiere mucho tiempo, esfuerzo y dedicación.

Seremos nosotros quienes recibamos y despidamos a los huéspedes en cada check-in y check-out

Para nosotros, es primordial el buen funcionamiento de la casa rural, por lo tanto, tendremos a una persona encargada del mantenimiento para que esté todo en el mejor estado posible.

6.4 Recursos intangibles

Crearemos una marca registrada de la casa rural, para que nuestros productos puedan salir con la marca y poder llegar a cada lugar.

7. ACTIVIDADES CLAVE

Para que la estancia de nuestros clientes sea más enriquecedora y cercana con los animales, realizaremos actividades para que puedan aprender y conocer el mundo rural y animal. Estas son las actividades clave que llevaremos a cabo.

7.1 GRANJA Y HUERTO:

- Extraer leche de nuestras vacas y cabras.
- Esquilar a las ovejas para obtener lana y hacer con ella mantas para los huéspedes.
- Recoger huevos de las gallinas.
- Recoger de la huerta todos los alimentos que estén maduros para su consumo.
- Clase de cocina con productos kilómetro 0 que dejemos en la tienda para nuestros clientes.
- Limpiar el recinto dónde están los animales para tener una buena higiene.

7.2 ALOJAMIENTO:

- El espacio destinado al alojamiento está ambientado en una temática rural, con estructuras de madera y una atmósfera cálida y hogareña.
- Todas nuestras habitaciones constan de amplios balcones diseñados para contemplar el panorama rural, permitiendo a los huéspedes mimetizarse con el entorno.

7.3 VENTA DE PRODUCTOS PROPIOS:

- Con los productos de la huerta y ganado que tenemos los comercializamos para los clientes.
- En el bar tendremos las verduras de la huerta y los productos que nos facilitan los animales.
- En el vending venderemos leche de vaca y oveja, junto a los huevos de nuestras gallinas ecológicas vascas.

- La tienda contará con un pequeño merchandising de nuestro proyecto, además de los productos tanto de huerta como de nuestros animales.

8. SOCIOS CLAVE

Los socios clave son fundamentales para garantizar el correcto funcionamiento y la calidad de los servicios ofrecidos por la casa rural. Estos colaboradores nos permiten mantener un alojamiento sostenible, auténtico y alineado con el entorno rural.

- Euskal abereak: contamos con ganaderos locales que nos proporcionarán las razas autóctonas, asegurando el bienestar animal, la calidad del producto y el respeto por las prácticas tradicionales del entorno. Dentro de estas tenemos, el ganado bovino, ovino, porcino y aviar.
- Restaurantes y bares: tendremos acuerdos de colaboración con restaurantes y bares locales para la comercialización de nuestros productos, permitiendo que estos establecimientos ofrezcan a su clientela alimentos de alta calidad, de nuestra producción, y reforzando el valor de nuestros productos en el sector gastronómico.
- Proveedores de mantenimiento del alojamiento: empresas y profesionales locales encargados del mantenimiento de las instalaciones (fontanería, electricidad, carpintería, jardinería y limpieza), garantizando el buen estado y la seguridad del alojamiento. Cada vez que necesitemos reparar o arreglar algo llamaremos a nuestro encargado de confianza.
- Proveedores de suministros: Colaboramos con proveedores de alimentos (por ejemplo, para el pienso de la comida con Anoga) , productos de limpieza y otros materiales necesarios para el día a día de la casa rural.
- Colaboradores locales: Artesanos, guías turísticos y empresas de actividades rurales que complementan la experiencia del cliente y fomentan la economía local.

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Los principales costes del proyecto son los siguientes:

- Inversión inicial en la estructura de la casa, ganado y agricultura.
 - Gastos de mantenimiento para el buen funcionamiento y uso de ella, además del cuidado de la limpieza.
 - Alimentación y cuidado de los diferentes animales.
 - Sueldos y salarios para trabajadores ajenos a la empresa (trabajadores que no seamos nosotros mismos).
 - Servicios básicos y mínimos para la estancia de nuestros clientes como el agua, la luz y el gas.

GASTOS INICIALES PARA EMPEZAR LA ACTIVIDAD (1ºMES GASTOS)

Este apartado recoge los gastos iniciales correspondientes al primer mes de funcionamiento del proyecto.

En primer lugar, se incluye la compra de hortalizas y verduras, con un coste mínimo estimado de 250 €. Para disponer del material necesario para el trabajo en la huerta, se observa un gasto inicial de 200 €.

En relación con la ganadería, se cifra un presupuesto inicial de 50 € destinado a la alimentación básica, como la compra del material para el cuidado y manejo de los animales.

Por otra parte, será necesario realizar el acondicionamiento general de la casa, tanto en su interior como en su exterior.

El acondicionamiento interior incluirá:

- Confort térmico.
- Móbelo práctico y acogedor.
- Decoración de estilo rural.
- Preparación de los dormitorios.
- Equipamiento adecuado de los baños.

El acondicionamiento exterior abarca:

- La zona de descanso.
- El jardín.
- Las áreas destinadas al ocio.

| GASTOS MENSUALES | |
|--|--------------|
| DESCRIPCIÓN | IMPORTE |
| SUELDO TRABAJADORES | 1200 |
| GAS | 30 |
| LUZ (PLACAS SOLARES) | 20 |
| AGUA | 20 |
| REPONER BAR | 100 |
| LIMPIEZA | 100 |
| MANTENIMIENTO DE HERRAMIENTAS PARA GANADO Y HUERTA | Según el mes |

Los gastos mensuales de la casa serán constantes y se pagarán mensualmente. En primer lugar, se incluyen los costes de gas, luz y agua necesarios para el funcionamiento de la casa rural.

Asimismo, la casa debe afrontar el sueldo del personal contratado, así como el coste al equipo de limpieza, encargado del mantenimiento y la correcta higienización de los espacios.

Ya que hay un bar, cada mes se realizará la reposición de productos mediante los proveedores.

Por último, y en función de la carga de trabajo, será necesario realizar tareas de mantenimiento tanto del ganadero como del material utilizado en la huerta.

10. BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.euskalabereak.eus/> (Euskal Abereak)
- https://www.euskadi.eus/ayuda_subvencion/2025/razas-puras-2025/web01-tramite/es/ (Subención de razas autoctonas 2025)
- <https://anoga.es/> (Anoga, tu tienda agricola ganadera)
- https://www.stihl.es/es?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=asd_es_search_brand_core_nocategory_ao&gad_source=1&gad_campaignid=20052546934&gbraid=0AAAAADKm2mI77LtM00yuhC2i0y-tnnDgG&gclid=Cj0KCQiAxonKBhC1ARIsAIHq_ls-N8rCDRAZM0L00kK-1kf yg27nh62BKeRjdyfhbpAGix7CYqlxjBQaAjKpEALw_wcB (STIHL)

- Chat Gpt:

Referente al apartado de precios hemos optado por utilizar la herramienta de la IA para obtener una aproximación.