

3. SOCIEDADES CLAVE

3.1. Agentes, actores o socios clave para llevar a cabo el proyecto.

El éxito de la agencia de viajes sorpresa depende en gran medida de la colaboración estratégica con diversos actores que participan en la creación y ejecución de las experiencias. Estos agentes no sólo aportan recursos y conocimientos especializados, sino que permiten garantizar que cada viaje sea seguro, personalizado y memorable.

Contar con socios adecuados permite coordinar todos los elementos del viaje (desde la logística y el transporte hasta las actividades y la comunicación) de manera eficiente y creativa, asegurando que cada experiencia cumpla con las expectativas del cliente y mantenga el factor sorpresa. Además, estas alianzas contribuyen a la sostenibilidad del proyecto, la innovación en la oferta y la fidelización de los clientes, convirtiendo a los actores clave en un pilar esencial para el crecimiento y la consolidación de la agencia.

1. Compañías de transporte aéreo

Dado que gran parte de nuestros viajes sorpresa tienen como destino capitales europeas, la empresa trabaja con aerolíneas que ofrecen rutas frecuentes desde España y tarifas competitivas:

- Vueling: utilizada para destinos como Roma, París, Lisboa o Ámsterdam. Su amplia disponibilidad de horarios y su red europea permite planificar viajes de corta duración sin complicaciones.
- Ryanair: fundamental para viajes económicos a ciudades como Oporto, Bruselas, Budapest o Milán-Bérgamo. Ideal para packs low cost o escapadas exprés.
- Iberia Express: utilizada principalmente en destinos nacionales como Tenerife o Mallorca y en rutas internacionales cercanas con mejor servicio.
- Air Europa: utilizada en viajes de gama media para destinos como Múnich, París o Atenas, asegurando mayor comodidad en desplazamientos ligeramente más largos.

2. Compañías de tren y transporte terrestre

Para los viajes sorpresa dentro de España o los que incluyen desplazamientos secundarios en el país de destino, se colabora con:

- **Renfe:** para escapadas sorpresa a ciudades españolas como Valencia, Zaragoza, Sevilla, Málaga o Madrid. También útil para coordinar combinaciones tren + actividad.
- **SNCF (Francia):** utilizada en experiencias sorpresa que incluyen ciudades del sur de Francia como Toulouse o Marsella.
- **Trenitalia / Italo (Italia):** para viajes que combinan vuelo + trayecto interno hasta Florencia, Siena o Nápoles.
- **Deutsche Bahn (Alemania):** útil cuando la escapada incluye destinos como Leipzig, Hamburgo o Núremberg.
- **FlixBus:** empleado para traslados económicos entre ciudades europeas, especialmente en viajes sorpresa multi-destino (por ejemplo, Viena → Bratislava).

3. Alojamiento: hoteles y alojamientos temáticos

El proyecto colabora con alojamientos cuidadosamente seleccionados para mantener el carácter sorpresa y la calidad.

- Hoteles boutique en el centro (según destino): pequeños hoteles de 3–4 estrellas ideales para escapadas románticas o culturales (por ejemplo, "The Hoxton París", "Torel Palace Lisboa").
- Casas rurales y alojamientos con encanto para viajes sorpresa de naturaleza o desconexión (por ejemplo, casas rurales en Girona, Asturias, Cantabria).
- Hoteles temáticos para viajes sorpresa especiales:
 - Hoteles con spa para packs relajación.
 - Glampings para experiencias sorpresa en plena naturaleza.
 - Hoteles históricos o edificios singulares para viajes culturales.

4. Proveedores de actividades y experiencias

Aportan el componente creativo y sorpresa, haciendo que cada viaje sea único y memorable:

- Empresas de actividades de aventura como kayak, rutas guiadas, senderismo o escalada en Asturias, Tenerife o Pirineos (por ejemplo: Cangas Aventura, Tenerife Adventure, Nootka Kayak).
- Guías turísticos locales certificados en ciudades como Roma, Lisboa, París o Berlín, para rutas culturales o temáticas.
- Organizadores de actividades gastronómicas (catas, talleres, cenas sorpresa), como:
 - "Devour Tours" para gastronomía en Europa.
 - "Secret Food Tours" para experiencias sorprendentes culinarias.
 - Pequeños chefs locales para cenas privadas sorpresa.
- Empresas de espectáculos y entretenimiento para cenas temáticas, juegos de rol, escape rooms urbanos, rutas misteriosas (ej.: Clue Hunter, Mystery City Games).

5. Socios tecnológicos

Permiten la personalización, gestión y comunicación con los clientes, asegurando una experiencia fluida desde la reserva hasta el final del viaje.

- Desarrolladores de software y web especializados en turismo para crear la plataforma donde el cliente completa su perfil, recibe pistas y gestiona su viaje.
- Plataformas de pago seguras:
 - Stripe para pagos con tarjeta.
 - PayPal para compras online internacionales.
 - RedSys para usuarios que prefieren pago bancario local.

- CRM como HubSpot o Zoho para recopilar información de clientes, gustos, estilos de viaje y personalizar las experiencias.
- Softwares de gestión de reservas como TravelPerk o Amadeus.

6. Colaboradores de marketing y visibilidad

Son responsables de dar a conocer la marca y atraer clientes mediante contenidos que reflejen la originalidad y emoción de los viajes sorpresa:

- Agencias de marketing digital: gestión de campañas en redes y Google Ads.
- Creadores de contenido de viajes como instagramers que colaboran mostrando la experiencia sin revelar el destino hasta el final.
- Fotógrafos y videógrafos locales para documentar parte de las actividades sorpresa.
- Medios especializados: para notas de prensa y artículos (Hosteltur, Traveler, Time Out).

7. Proveedores creativos y de diseño

Aportan la dimensión emocional y visual del proyecto, creando elementos que sorprendan y conecten con los clientes desde antes del viaje:

- Diseñadores gráficos para crear kits de pistas, sobres misteriosos, tarjetas personalizadas y mapas temáticos.
- Productores de regalos personalizados para preparar detalles sorpresa: cajas, llaveros, velas, productos locales, mini-guías secretas.
- Empresas de impresión para materiales físicos (tarjetas, sobres, pasaportes ficticios, etc).

8. Instituciones y entidades oficiales

Facilitan la legalidad, promoción y apoyo logístico del proyecto, asegurando que las experiencias cumplan con normativas locales y aprovechen recursos turísticos oficiales:

- **Oficinas de turismo locales de cada destino** para obtener rutas, actividades o eventos especiales.
- **Asociaciones de turismo** nacionales y regionales.
- **Administración Pública** para licencias, subvenciones o ayudas a proyectos innovadores.

9. Clientes como co-creadores

No solo consumen el servicio, sino que también aportan valor, alimentando la personalización y actuando como prescriptores de la marca.

- Alimentan el sistema con sus preferencias para personalizar viajes.
- Se convierten en prescriptores al compartir sus experiencias sorpresa.
- Participan en programas de suscripción, permitiendo financiar experiencias recurrentes.

3.2. Rol de cada agente

Nuestra empresa cuenta con distintos colaboradores y entidades que desempeñan un papel esencial para el funcionamiento y la calidad del servicio. Estas alianzas permiten ofrecer **experiencias completas, seguras y personalizadas** para cada cliente.

Los principales socios clave son:

1. Agencias de transporte (aerolíneas, trenes y autobuses):

Son fundamentales para la organización de los desplazamientos. Su fiabilidad y disponibilidad determinan la calidad del viaje y la satisfacción del cliente.

2. Hoteles y alojamientos turísticos:

Garantizan la comodidad y la experiencia del viajero. Se priorizan aquellos que ofrecen buena relación calidad-precio y una atención profesional. Además, que es indispensable cuando se está fuera de casa.

3. Empresas de actividades y ocio local:

Colaboran en la oferta de experiencias personalizadas (visitas guiadas, excursiones, talleres, gastronomía, etc.) que enriquecen el viaje sorpresa, y hoy día son más que necesarias para pasar el tiempo cuando se está de vacaciones.

4. Compañías de seguros de viaje:

Aseguran la protección del cliente ante imprevistos, aportando confianza y seguridad del servicio.

5. Entidades financieras y plataformas de pago:

Son indispensables para facilitar los cobros y pagos de manera rápida y segura, algo esencial en la gestión administrativa de la empresa.

6. Colaboradores tecnológicos (páginas web, redes sociales, agencias de marketing):

Nuestras páginas web y redes sociales contribuyen a la promoción de la empresa y al desarrollo de herramientas digitales para gestionar reservas y comunicación con nuestros clientes.

Tras analizar las sociedades clave para nuestro proyecto, hemos concluido que los socios más importantes para el éxito del proyecto son, en primer lugar, las agencias de transporte y los alojamientos, ya que sin ellos no sería posible ofrecer los viajes sorpresa. En segundo lugar, las empresas de actividades y ocio, que aportan valor diferencial y personalización al servicio. Finalmente, los socios tecnológicos y financieros garantizan el correcto funcionamiento administrativo y la visibilidad de la marca.