

FASE 4ª- MARKETING EMPRENDEDOR

NaturalTrillo va a realizar un marketing acorde con su filosofía, para conseguir ingresos a través de dos vías:

* % fijo sobre los servicios reservados en cualquiera de nuestros productos.

* publicidad que pueden realizar las empresas en nuestra página Web y App.

Dentro de las variables características del marketing emprendedor destacaremos:

A) MERCADO

Nuestro negocio se desarrollará en un entorno principalmente rural. Hoy en día existe una gran demanda de este tipo de entornos, motivada por la necesidad de desconexión y relax, contacto con la naturaleza, vivir experiencias gastro-culturales,, que les permita salir de su rutina diaria.

Debido a el encanto natural de la zona que estamos ofreciendo, hace que se genere una demanda muy solicitada por el cliente.

También deberemos tener en cuenta, que el avance tecnológico ha hecho que este tipo de aplicaciones (APP) sea el más utilizado a la hora de reservar cualquier actividad de ocio.

B) CLIENTE

Nuestros clientes potenciales serán aquellos con un poder adquisitivo medio-alto, que vienen en su mayoría de las grandes ciudades, pero no descuidamos a otro tipo de clientes con un nivel adquisitivo menor, ofreciendo para ello ofertas low-cost.

El cliente objetivo son personas físicas en su mayoría, aunque también irá dirigido a las empresas que quieran planificar algún tipo de "Team Building" para sus empleados.

C) COMPETENCIA

La principal competencia con la que nos encontramos son las agencias de viaje, diversas páginas web y otro tipo de APPs.

La forma de diferenciarnos de nuestra competencia es:

- El gran conocimiento que tenemos de la zona, al centrarnos únicamente en esta provincia y no abarcar mucho más territorio. Esto nos permite conocer personalmente a los proveedores con los que tenemos un trato más cercano (como veremos en el siguiente punto).
- Un valor añadido en los servicios ofertados, como por ejemplo libertad de horarios, detalles de bienvenida,...
- Tarjetas de fidelización: aquellos clientes que reserven irán acumulando puntos en proporción al dinero gastado que se canjearán por otras reservas.

D) PROVEEDOR

Todos los establecimientos (hoteles, restaurantes,...) y empresas de ocio con los que vamos a trabajar están avalados por un gran prestigio, seriedad y responsabilidad. El centrarnos en proveedores de calidad frente a otro tipo de proveedor más económico es muy importante en nuestro negocio, porque no aportan la calidad que busca nuestro público objetivo.

E) DISTRIBUCIÓN:

Nuestro negocio se dará a conocer en las redes sociales a través de la página web y App, aunque no descartamos publicitarnos en otras aplicaciones similares a la nuestra, manteniendo alianzas estratégicas con ellas. Además, los principales medios en los que nos publicitaremos serán revistas de ocio y cultura, en la oficina de turismo de Segovia, en los autobuses urbanos de Madrid y las capitales de provincia de Castilla y León y por supuesto, la mejor forma con la que contamos es el “boca a boca” donde serán nuestros clientes los que den a conocer lo mejor de la App.



Teléfono: 606660666



E-mail: info@naturaltrillo.com