

TÍTOL DEL PROJECTE: Pla comercial i de llançament d'un parc d'aventura a Cànoves

AUTOR/A: Adrià Gustà Carbonell

NIA: 02543

CURS ACADÈMIC: 4t GNMI

DATA: 26/05/2015

DIRECTOR/S: Llorenç Bagur

PARAULES CLAU (mínim 3)

- Català: Parc d'aventura, circuit d'aventura, cabanes als arbres, parc natural, aventura, adrenalina, tirolines, bosc aventura, Montseny.
- Castellà: Parque de aventura, circuitos aventura, cabañas en los arboles, parque natural, aventura, adrenalina, tirolinas, bosque aventura, Montseny.
- Anglès: Adventure park, Zip line park, Tree adventure park, tree House, natural park, adventure, adrenaline, adventure forest, Montseny natural park.

RESUM DEL PROJECTE (extensió màxima: 100 paraules per llengua)

- Català: El projecte tracta de la implantació d'un parc d'aventura, tirolines i cabanes als arbres a la població de Cànoves, a l'extrem sud el parc natural del Montseny. Es vol demostrar la viabilitat tècnica, mediambiental, legal i econòmica del projecte a través d'una anàlisi profunda de totes les variables, així com de la competència i de l'oportunitat de negoci, per poder establir un pla comercial sòlid i recolzar-ho tot amb les dades del pla financer.
- Castellà: El proyecto trata de la implantación de un parque de aventuras, tirolinas y cabañas en los arboles en la población de Cànoves, en el extremo sur del parque natural del Montseny. Se pretende demostrar la viabilidad técnica, medioambiental, legal y económica del proyecto a través de un análisis profundo de todas las variables, así como de las competencias i de la oportunidad de negocio, para poder establecer un plan comercial sólido y respaldarlo todo con los datos del plan financiero.
- Anglès: This project is about building an adventure park, with the longest zip lines in Spain, and with tree houses to sleep in. The project is based in Cànoves, a small village in the south west of the natural park of Montseny. The aim of the project is to prove the viability of all scopes of the project; technical, environmental, legal and economical, through a deep analysis of all variables such as competitors and the business opportunity, to be able to establish a strong sales plan, all backed up by the relevant data of the financial plan.