



Marc Saborit, Adrián Unzueta y Candela Zabala

FUENTES DE INGRESOS

Como todo buen negocio, el objetivo principal es sacar algún tipo de beneficio. No siempre tiene que ser un beneficio económico, como es en el caso de las ONG. En el caso de nuestro servicio, y como nuestra primera idea, es que, para empezar, los dos individuos, el interesado en alquilar y el dueño de dicho objeto, acordaran un precio para efectuar el intercambio. Al precio acordado por los clientes, se le restará el 20% que es el beneficio que tendrá nuestro servicio para asumir nuestros gastos y de ese modo, pagar a nuestros trabajadores y asumir con los gastos de marketing y la creación de la app. Habrá varias formas de pagar el servicio que le estamos ofreciendo, una de ellas podrá ser a mano, por otra parte, si el cliente vive lejos de nuestra centralita o simplemente si no le apetece venir tendrá que pagar vía internet, con paypal o con una tarjeta de crédito. Claro está que el servicio de transporte incrementará el precio del producto o servicio, eso se pagará por otro lado.



Si el cliente no está contento con el producto ofrecido, tendrá un plazo de 10 días para enviar una queja a la empresa y esta contactará con el cliente que a puesto su objeto en alquiler. La empresa estudiará el problema y si el fallo está en que el producto o servicio ofrecido, la empresa volverá a recoger el producto totalmente gratis y le devolverá al cliente la cantidad de dinero que anteriormente había pagado por los fallos de nuestros servicios.