

El modelo de negocio que vamos a seguir, es el de cobro por préstamo o arriendo, ya que ponemos a la venta el derecho temporal de acceso y uso de un bien físico.

Nuestra mayor fuente de ingresos sería la obtenida mediante el alquiler o arrendamiento de motocicletas las cuales pueden variar sus costes dependiendo del modelo, tiempo de alquiler, oferta obtenida y tipo de contratación directa o por socios colaboradores.

La segunda mayor fuente de ingresos para la empresa sería el de la reventa de las motos, a los dos años de su matriculación, las cuales se podrían vender a un buen precio, pues serian motos con revisiones y mantenimientos al día y en perfecto estado.

Respecto al alquiler, el beneficio más alto sería el arrendamiento por mensualidades el cual es poco común.

Otra modalidad sería la opción de alquiler por horas, el cual tiene dos variantes:

1. En función de si el alquiler lo realiza el socio colaborador o nosotros mismos.
2. Dependiendo del tipo de motocicleta seleccionado.

	CONCEPTO	UNID	MENSUALIDADES UNIDAD	TOTAL MENSUALIDADES	DIA / SOCIOS CLAVE	DIA	HORAS	VENTA UNITARIA*	VENTA TOTAL*
1	MOTOCICLETA D'elight	4	450 €	1.800 €	35 €	30 €	6 €	1500	6000
2	MOTOCICLETA XMAX 125	4	550 €	2.200 €	45 €	40 €	10 €	3000	12000
3	MOTOCICLETA MT 07	2	650 €	1.300 €	50 €	45 €	NO VÁLIDA	4500	9000
4	MOTOCICLETA XT 660	2	750 €	1.500 €	60€	55 €	NO VÁLIDA	5000	10000
5	ALQUILER DE EQUIPAMIENTO	15			15€	10€	5€		
6	ALQUILER CASCO SUPLEMENTO	5			15€	10€	5€		
7	VENTA DE MOTOS	12							
TOTAL DE INGRESOS:				6.800 €					37000

*La venta de las motocicletas se realizará a la terminación del periodo de garantía, este periodo sería de dos años de duración.

*Precio basándose en una estimación en la cual las motocicletas se devalúan de un 20% a un 30%, respecto a su coste.

La opción con la obtención de ganancias más productivas sería la realizada en el alquiler de motocicleta por un día completo, sin intermediarios o socios colaboradores en la cual el cliente se pondrá en contacto directamente con nosotros en nuestra oficina situada en la avenida Rodríguez de Santander, mediante portal web, llamada telefónica y mensajería WhatsApp.

En esta opción sería en la que el cliente más desembolsa, es aquí donde entran en juego nuestros socios colaboradores, los cuales realizarán la promoción, estancia en un parking, tramitación y recepción de nuestro producto por el cual ellos serán remunerados con la ganancia producida en un día de cada tres que lo alquilen.

En cualquiera de las anteriores opciones, siempre que no se devuelva el depósito de carburante en igual estado de plena carga que a la obtención del producto, será abonado por parte del cliente el pago de una sanción dependiendo del modelo.

El pago de todos nuestros servicios serán abonados a la entrega del producto, teniendo que presentar a la entrega un dni en vigor, tarjeta de crédito y permiso de conducir, todo esto requerido por motivo de posibles sanciones de circulación o distintas incidencias, todo ello debe ser del mismo titular, siendo el arrendatario y haciéndose responsable de todos los posibles desperfectos y anomalías de las motocicletas, respondiendo con la franquicia que nos imponga la compañía de seguros.

Los pagos de nuestros servicios por parte de los clientes serán mediante el ingreso en cuenta bancaria normal o paypal mediante nuestra web, tarjeta de crédito o efectivo, a excepción de los pagos inferiores a 15 € los cuales serán abonados en efectivo.

Todas nuestras tarifas están estudiadas para que aunque en el peor de los casos y solo se alquilan 15 días de cada mes y cubran sus gastos.