



Touston Racing Garage

Actividades clave:

¿Nuestros canales de distribución?

Podemos recibir o entregar el producto (vehículo, piezas, accesorios...) en persona o enviado con camión en caso de vehículos o entrega a domicilio.

¿Fuentes de ingreso?

Gracias a realizar nosotros mismos el trabajo, sin necesidad de intermediarios como otros talleres (especialistas en escapes, carrocería...), lo que se transforma en mayor beneficio, por otro lado además ganaremos dinero gracias a que somos proveedores de piezas (no las montamos nosotros) y tenemos una línea de ropa y complementos.

No solo nos encargamos de proyectos grandes (restauraciones, preparaciones...), sino que realizamos actividades como reparaciones pequeñas, servicio de puesta a punto... como un taller normal.

Fuentes de ingreso.

¿Qué precio están dispuestos a pagar los clientes?

Lo que les podamos pedir, debido a que nuestro trabajo/sector es costoso y la forma de conseguir lo deseado es costosa y escasa.

¿Cuáles son los métodos de pago?

Mediante un transferencia o efectivo, pagado una parte al inicio del trabajo y el resto al finalizarlo, todo esto siempre acompañado de un contrato para dejar constancia

¿Qué precio pagan actualmente?

Un precio elevado, ya que el montaje es más caro que la pieza (mano de obra) y a su vez el precio de la homologación es muy elevado, Ej. Pieza= 100\$, trabajo=150\$ y homologación=400\$

Estructura de costes:

¿Qué recursos cuestan más?

Los más difíciles de conseguir como marcas descatalogadas, los personalizados o hechos a mano como piezas únicas y a medida y las marcas más costosas, de mejor calidad o las más deseadas.

¿Qué actividades clave cuestan más?

Las que mas costes requieran (mejores materiales, mejor diseño...) o las que más tiempo requieran.

