

FUENTES DE INGRESOS

Nosotras, desde la empresa Ater-leku, queremos presentar un informe sobre nuestras fuentes de ingreso, así mismo primero queremos explicar brevemente quienes somos, somos tres jóvenes que hemos tomado conciencia sobre un problema real y duro de nuestra sociedad que no solo viene de ahora, sino también de siglos, este es el de las personas que no poseen un hogar y se ven obligados a pasar las noches en albergues y en el peor de los casos en los lugares que encuentren en la calle. Esto no solo se da en España, es algo a nivel mundial. Nuestra idea propone una pequeña manera para ayudar a estas personas y al Estado en su labor social.

Nuestros costes fijos vienen principalmente del alquiler del local en el que estamos situados y llevamos a cabo las mayorías de las acciones que afectan a la empresa; la nómina de nuestros trabajadores y las subcontrataciones, personas que nos ayudan a llevar a cabo nuestra labor, desde las personas que piensan nuevas ideas y diseños, hasta los que se encargan del marketing, relaciones públicas, finanzas, y el mantenimiento de nuestros productos; también vienen del alquiler de las lonjas en las que tenemos guardado gran parte del material que usamos tanto para producir como para personalizar y adaptar nuestra producción, según la preferencia del cliente en cuestión y el patrocinador.

Los costes fijos, por otro lado, son las materias primas, horas extra a pagar, alguna subcontratación específica que se pueda dar, impuestos específicos,...

Nuestros ingresos fijos vienen principalmente de lo que nos dan los ayuntamientos de las distintas ciudades por el hecho de implantar los bancos en diversos lugares, alquilarlos, y por encargarnos de cambiarlos o sustituirlos cuando estos no se encuentran en buen estado ya sea por el uso continuado al que estarán sometidos. Nuestros ingresos dinámicos vienen de la publicidad que ofertamos a las diversas empresas y a las ofertas que estamos dispuestos a hacer por la publicidad o la adquisición de muchos bancos para un mismo municipio o comunidad.

El precio de lista es el precio específico de productos o servicios individuales como serían en nuestro caso cada una de las cosas que componen nuestros productos, desde los tornillos hasta la acción de limpieza y mantenimiento que realizamos en nuestros productos.

También encontramos el precio dependiente de las características y del segmento de mercado que nuestro cliente elija o al que vaya dirigido, desde un banco con mayor resistencia, no vale lo mismo uno de madera que de plástico, o con ciertas características específicas y únicas, ya que ofrecemos a nuestros clientes y promotores la posibilidad de personalizar todo lo que ellos quieran de nuestros productos, a un banco con diseño prefabricado. Por ello dispondríamos de una línea low cost para clientes con menor poder adquisitivo o que desee gastar menos dinero y una más personalizada.

El precio dependiente del volumen: el precio varía según la cantidad comprada. Cuanta más cantidad de un producto o servicio se adquiere más barato es el precio por unidad.

Entre los precios dinámicos están el de La gerencia del margen en la que el precio depende del inventario del que se disponga en dicho momento y del tiempo para la compra, ya que si se dispone de poco inventario nos veríamos en la obligación de cambiar los precios igual que si hay demasiado. Está el precio del mercado de tiempo real, donde el precio se establece mediante la ley de oferta y demanda, si nos encontramos en un momento con mucha demanda el precio puede variar al igual que si hay escasez de demanda.

Nosotros como empresa somos conscientes del producto y los servicios que tenemos a disposición de los clientes y sabemos el valor de lo que ofrecemos, por ello nos dirigimos a un mercado de nichos, con un segmento de clientes muy específico que se dirige a un público muy concreto y bien diferenciado, nuestros clientes son empresas que buscan mejorar su imagen a través de la inversión en este proyecto social y ayuntamientos que quieren mejorar el bienestar social.

Nuestra empresa ofrece la posibilidad de pagar en un pago único y por pagos recurrentes previamente acordados. Ater-leku genera ingresos.

En nuestro negocio empezaremos recurriendo a los ayuntamientos mediante el alquiler de nuestros bancos, más tarde recurriremos a las empresas ofreciéndoles publicidad para mejorar su imagen social, también estaremos abiertos a la venta de activos siempre y cuando sea bueno para nuestra empresa