

## **SOCIEDADES.**

### **Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras:**

En nuestro proyecto intentamos llegar a que nos elijan siempre hay competitividad , intentamos dar todo lo que sabemos para que nada y nadie se ponga delante nuestro.

### **Alianzas estratégicas entre competidores:**

Pues intentamos repartirnos cada uno nuestras ideas , es decir , tú pon un lado y yo por el otro y así no hay competitividad entre nosotros. Así cada uno hace su trabajo tranquilamente.

### **Asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios o Joint Ventures:**

Podemos asociarnos a empresas para desarrollar nuevos negocios juntos ,pero siempre teniendo en cuenta cual es de quien y lo que hay que hacer en su trabajo.

### **Relaciones comprador-proveedor:**

Pues nosotros podemos relacionarnos con otra empresa para que nos suministre algo que nos interesa a cambio de algo que a ellos le interesen .Por ejemplo , el tema de la comida de los animales podemos hablar con una tienda de animales para que nos suministre todos los meses el pienso.

## **INGRESOS**

**Precios fijos:** Tendremos un precio fijo para cada uno de nuestros productos y cada uno de nuestras actividades.

**Precios dinámicos:** Alguna vez cambiaremos de precio para no estar tanto en lo mismo y así los clientes se sienten más satisfechos con nuestro trabajo.

**Precio de lista:** Cada cosa tendrá su valor por ejemplo:

- 1 hora seran: 15\$
- 2 horas: 20\$
- 3 horas: 30\$

**El precio depende de las características:** Por ejemplo , aquí podemos diferenciar una perrita de raza pequeña con una grande , las pequeñas suelen valen menos que las grandes porque se suelen manejar mejor.

**El precio depende del segmento de mercado y sus características específicas:** Aquí si mi cliente está dispuesto a venir todos los meses o cada semana a pagar lo mismo por una misma hora o incluso horas ,incluso puedo rebajarle para que él se sienta mejor.

**El precio dependiente del volumen:** Cada cliente que compre más cantidad por hora , más barato le saldrá y así el beneficio sería que el cliente vuelva más veces.

**La negociación o regateo:** Si el cliente es el mismo que viene casi todos los días , podemos hablar de un negocio y bajarle el precio por ser tan bueno con nosotros.

**La gerencia del margen :** Nuestro cliente puede hacer reservas y así él se siente más satisfecho y nosotros contentos con nuestro trabajo.

**El mercado de tiempo real:** Si la ley seca por ejemplo que los de raza pequeña tienen que valer más pues se subiría el precio pero un precio q ue sea beneficioso para los clientes y para nosotros.

**Las subastas:** Haremos un debate de los precios , porque seguramente algunas personas se quejarán de nuestros precios , entonces haremos una subasta para ver qué podemos hacer para que todos nos sentamos correctamente.

## Canales

Intentaremos tener un buen canal para que la gente venga a la guardería.

## Relaciones

Trataremos con educación a nuestros clientes y si necesitan ayuda accederemos a ayudarles y a solucionarles sus problemas.