

## INEFABLES: Ocio y Aventura.

### PARTE 1: BRAINSTORM/ LLUVIA DE IDEAS

- CENTRO JÓVEN: aquí en Laguna no hay ninguno, y es un lugar donde las personas de nuestra edad podrían pasar un rato jugando con sus amigos y estar en un lugar cerrado donde no pasen frío.
- BAR: es un comercio muy frecuentado, por lo que debería destacar en originalidad o el formato en el que sirven sus bebidas o tapas, por ejemplo.
- RESTAURANTE: al igual que bares, hay muchos, por lo que debería de destacar en el tipo de su comida para ser más exclusivo.
- HOTEL (5 ESTRELLAS): teniendo en cuenta que laguna de Duero es un pueblo no muy visitado, no merecería la pena, a no ser que tuviera algo muy exclusivo.
- BOLERA: hace tiempo sí que había una, pero ya la cerraron por lo que abrir otra nueva no sería una mala idea.
- ÁREA RECREATIVA: no existe ninguna en nuestro pueblo, por lo que gente joven podría pasar tiempo jugando a las máquinas con sus amigos.
- PARQUE DE BOLAS: muchos de los que había antes han sido cerrados, por lo que para los niños pequeños para pasar una tarde estaría bien.
- TIENDAS DE ROPA JÓVEN: no hay tiendas de ropa para gente joven, por lo que la gente si fuese a ellas para no tenerse que desplazar a Valladolid cada vez que necesite ropa.
- ROCÓDROMO: en Laguna no hay ninguno, pero tampoco tendría mucha demanda ya que es un deporte que no es muy practicado.
- BODEGA DE VINO: esto sería más una propiedad privada, por lo que el público no la necesita ya que el vino lo pueden comprar en los supermercados.
- CASINO: hay dos o tres aquí en laguna, por lo que es un buen lugar para la gente que le guste, aunque ya haya.
- TIENDAS DE TECNOLOGÍA: no hay muchas de buena calidad, por lo que estarían bien para cuando necesitas algo, no desplazarte siempre a Valladolid
- PARQUE ACUÁTICO: no hay ninguno, pero laguna no es un lugar muy visitado, por lo que la idea es buena pero no mucha gente de fuera del pueblo vendría.
- BARCAS EN EL LAGO: es una buena idea, ya que nunca ha sido propuesta, y sería un buen pasatiempo para gente de todas las edades en el pueblo, y no tendría mucho coste económico.
- **RUTA Y ALQUILER DE VEHÍCULOS DE OCIO POR EL PINAR (ELEGIDO):** es una buena idea que tampoco ha sido propuesta nunca, sería una actividad permitida a partir de una cierta edad que podrían disfrutar. Consistiría en el alquiler de vehículos de ocio como Quads, Buggys.
- ÁREA DE KARTING: sí que se dispone de algún alrededor de Valladolid, aunque aquí no haya ninguna.
- PAINTBALL: no hay muchos por aquí, por lo que no sería una mala idea para pasar una tarde con amigos.

En esta tabla podrás observar las ideas que, según unos criterios han sido calificadas.

Para nosotros deberemos valorar aspectos como:

- La **originalidad** de la idea o el servicio, teniendo en cuenta si es un negocio frecuente en nuestra zona o zonas de alrededores o en cambio nunca ha sido establecido un negocio del mismo tipo. En original también podemos incluir novedades, en el caso de que hubiera uno o varios parecidos. Deberemos de pensar en qué se podría diferenciar lo nuestro de lo demás, prestando atención en la calidad del producto, la decoración del establecimiento o simplemente qué podría ser exclusivo frente a los demás.
- Los **beneficios a corto plazo**: son importantes, ya que debemos de valorar si creemos que a los clientes les va a llamar la atención este nuevo servicio, y realizando un estudio, ya que si no no merecería la pena trabajar en ese proyecto.
- Los **beneficios a largo plazo**: En nuestro punto de vista, es aún más importante que los beneficios a corto plazo ya que debemos de estudiar si el servicio a lo largo del tiempo será demandado con la misma frecuencia, o si por el contrario, es un servicio que puede despertar mucho interés por parte de los clientes en su apertura, pero a lo largo del tiempo va disminuyendo, por lo que deberíamos de decidir si su apertura realmente vale la pena
- La existencia de **competencias**: Tenemos que tener en cuenta si hay empresas parecidas con las que podamos tener competencia, y si esto es así, estudiar en qué aspectos podemos innovar para destacar más frente a estas.
- **Gente interesada**: Debemos de realizar un estudio frente a qué personas y cuántas podrá tener cada servicio, y en función de esto, decantarnos sobre cuál será mas demandado por los clientes. Es importante incluir novedades para captar el interés de los clientes.
- **Complejidad**: Tenemos que pensar: ¿es muy complejo realizar un negocio de determinadas condiciones? Pensando en si nos va a costar mucho trabajo o no.
- **Inversión**: Debemos hacer cálculos estimados sobre cuánto costaría montar cada negocio, y determinar si el dinero que nos hemos gastado en este va a poder ser recuperado por parte de la demanda de la clientela.

En esta tabla podrás observar las ideas que, según unos criterios han sido calificadas.

En amarillo están las mejores calificadas y en naranja, la idea seleccionada

	ORIGINALIDAD	BENEFICIOS A CORTO PLAZO	BENEFICIOS A LARGO PLAZO	¿EXISTE COMPETENCIA?	GENTE INTERESADA	COMPLEJIDAD	INVERSIÓN	PUNTUACIÓN TOTAL
CENTRO JOVEN	8	8	5	9	8	8	7	6,4
BAR	4	7	5	3	5	3	3	4
RESTAURANTE	5	6	4	3	5	3	3	3,8
DISCOTECA	9	10	8	9	9	4	5	6,7
HOTEL (5 estrellas)	7	5	4	5	5	3	4	4,1
BOLERA	7	8	5	8	7	6	6	5,7
ÁREA RECREATIVA	8	9	6	7	8	6	6	6,3
PARQUE DE BOLAS	8	8	6	7	8	4	4	5,6
TIENDAS DE ROPA JÓVEN	8	8	8	9	8	7	7	6,9
ROCÓDROMO	7	7	5	8	8	7	7	6,1
BODEGA DE VINO	7	8	8	7	4	5	4	5,2
CASINO	7	7	7	6	8	6	5	6
TIENDAS DE TECNOLOGÍA	7	7	7	5	6	6	6	5,8
PARQUE ACUÁTICO	8	8	6	9	8	6	6	6,2
BARCAS EN EL LAGO	10	9	7	10	9	9	9	7,8
RUTA Y ALQUILER DE VEHICULOS DE OCIO POR EL PINAR	9	9	7	10	9	8	8	7,4
KARTING	9	9	7	8	9	7	6	6,9
PAINTBALL	7	7	5	5	6	7	7	5,7
VALORACION	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	

## **PARTE 2. Servicio elegido: RUTA Y ALQUILER DE VEHICULOS DE OCIO POR EL PINAR**

### **1 Proposición de Valor**

Se ofrecerían vehículos como:

#### **QUADS**



#### **BUGGYS**



Este servicio es muy novedoso, ya que esta actividad nunca ha sido propuesta ni hecha en el pueblo, sabiendo el espacio natural que había, y que permitirá hacer estas actividades de ocio, como otras muchas otras. Con esta actividad, las personas podrán contemplar la naturaleza en estado puro, pudiendo ir a los lugares más bonitos y exóticos del Pinar de Antequera, que nunca se le ha dado la importancia que merecería, ya que pocas veces ha sido utilizado. Con este servicio, queremos ofrecer

a los clientes un espacio de ocio a quienes aman el mundo de los motores, con vehículos infrecuentes en la zona donde vivimos, como los que se ofrecen aquí, por lo que también por otra parte está dirigido a ellos.

Para ello se necesitan unos vehículos de ocio como pueden ser quads y buggies, que no son muy costosos para poder realizar la actividad, y menos si una empresa nos puede financiar el precio de estos para que su obtención sea menos costosa, ya que ambas empresas sacaremos beneficio mutuo a causa de lo que nos ofrecemos mutuamente (lo hablaremos más adelante, en otros apartados en los que viene concretado)

Para nosotros, es una gran idea, ya que en un día soleado y con buen tiempo es apetecible para los clientes para pasar un buen rato en familia o con amigos en un entorno natural, disfrutando de los vehículos y el paisaje natural en el que nos encontramos, siendo una cosa que mucha gente disfruta, ya que hace experimentar una sensación de adrenalina disfrutando de los paisajes maravillosos de Laguna de Duero y sus alrededores, con una forma rápida y divertida para desplazarte por la zona.

En el precio que los clientes deberán abonar para realizar la actividad hay que tener en cuenta: el coste del material (quads, buggys) más la reparación de estos, los seguros de cada uno, la gasolina y el mantenimiento de estos, más el sueldo de los trabajadores que trabajan allí, y la luz y agua que hay que pagar que se necesita en el propio establecimiento.

Cuando los buggies sean bastante viejos, y haya pasado bastante tiempo de su compra (alrededor de 10 años), trataremos de venderlos de segunda mano para obtener un beneficio de dinero para comprar los siguientes.

## 2.SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Este servicio se dirige a personas que quieran disfrutar con vehículos no comunes sin tenerlos en propiedad propia, pudiéndolos alquilar durante un tiempo concreto para disfrutar de ellos. Según un estudio de mercado fijado en otras empresas que ofrecen estos servicios, se observa que estos servicios los adquieren:

- Un 60 % adultos acompañados de sus hijos
- Un 20 % son grupos como equipos de fútbol, amigos, peñas... etc.
- Un 20 % restante serían gente de entre 20-30 años.

Considerando los factores meteorológicos, este servicio será más demandado por más clientes en épocas con más calor como primavera o verano; así que para mantenernos en el mercado en épocas de más frío y menos apetecibles para estar tiempo en la naturaleza, vamos a ofrecer a los clientes unas ofertas más jugosas, como:

- Descuentos en el Black Friday del 20%
- Descuentos de bonos para el alquiler de una hora gratuita del vehículo que el cliente desee acumulando puntos que va obteniendo en alquileres que el cliente haya hecho previamente  
20 puntos en un viaje de una hora  
40 puntos en un viaje de dos horas  
El cliente tiene que haber acumulado al menos 90 puntos para poder disfrutar de su alquiler gratuito  
(entre otros muchos más, como sorteos, búsquedas de premios...)

Nuestro servicio está dirigido concretamente a un mercado de nichos, ya que se ofrece un servicio a gente muy concreta. Se podrían indicar dos grupos dentro de los clientes que optarían por realizar la actividad:

1. Personas que quieran disfrutar del entorno natural del pinar de Antequera y quieran un vehículo de estas características para poder desplazarse por este de forma más cómoda con ellos.
2. Personas que les guste el mundo de los motores y quieran pasar un rato de adrenalina con estos, aunque no se fijen en el espacio natural en el que se realiza la actividad, y a cambio disfrutar de los quads y buggys, que son vehículos que no se utilizan frecuentemente por las carreteras de nuestra ciudad, incluso país.

### 3. SOCIEDADES CLAVE

En este servicio, se establecerán relaciones entre compradores y proveedores, a la hora de comprar los vehículos, para que así tengan un beneficio mutuo, y con ello ambos tendremos consecuencias positivas, como:

- Nuestra empresa mejora su margen de beneficio obteniendo los vehículos a un coste menor (ya que establecerá relaciones con empresas para que les reduzca el precio de los vehículos a cambio de publicidad)
- El proveedor (la marca de los vehículos) ganarán también ya que a cambio nuestra empresa les ofrecerá publicidad y fama para que la gente los compre.

Un proveedor nos ofrecerá los vehículos con una rebaja a cambio de publicidad para ellos, ya que saldrán ganando ambos en una relación de competencia (cooperación+competencia)

Nuestra idea consiste en comprar los vehículos a una empresa que los fabrica, y con esta misma empresa, vamos a establecer una relación para que salgan más baratos, ofreciéndole visibilidad a la marca a través de publicidad, implantada en los propios vehículos, en carteles que haya establecidos por el garaje usado donde se aparcen los vehículos o por carteles establecidos durante todo el recorrido.

Y nosotros, ¿cómo nos vamos a dar a conocer?

Nuestras estrategias de marketing para darnos visibilidad en verdad son las más típicas, para empezar destinaríamos parte del dinero que nuestra empresa debería de pagar en publicidad, toda esta en formatos como:

- **Carteles** por las calles (en farolas, en zonas donde haya pantallas publicitarias...)
- Anuncios de **radio** en las cadenas más conocidas sobre todo de la provincia, o incluso en la comunidad autónoma por si a alguien de fuera le gustaría realizar esta actividad y desconoce de ella.
- Anuncios en los **periódicos**, tanto físicos como virtuales.
- Anuncios en el **canal televisivo** provincial ( La 8 Valladolid) incluso autonómico (Castilla y León Televisión (cyltv)) en mitad de una serie o cualquier programa que haya en ese momento en las famosas pausas publicitarias.
- Mediante **redes sociales** (Facebook, Twitter (X), Instagram, TikTok...) a través de cuentas que manejarán nuestros empleados, o el dueño de nuestra empresa.

## 4. FUENTES DE INGRESO

Para determinar el precio que los clientes deberán pagar para realizar la actividad hay que tener en cuenta: el coste del material (quads, buggys, motos) más la reparación, los seguros de estos, la gasolina y el mantenimiento, más el sueldo de los trabajadores que trabajarán allí, y la luz y agua que hay que pagar que necesita el propio establecimiento.

Los precios son dinámicos (y son del tipo prima por uso), esto quiere decir que el cliente paga en función de cuánto utiliza el servicio. Cuantas más veces quiera alquilar un vehículo para el ocio, más veces tendrá que pagar y mayor cantidad de dinero. (Las horas de disponibilidad de alquiler y el número de personas que pueden montar en el vehículo, e información similar se encuentra en el último apartado (9. Estructura de Costes))

Eso si, la empresa tiene la opción de realizar descuentos a clientes veteranos que usen este servicio de forma frecuente, aplicando descuentos que pueden servir para retenerlos y estén contentos con lo que contratan, haciendo así que compren más para obtenerlos. En la sección 2. Segmentación de Mercado vienen ejemplos de descuentos que se les puede ofrecer a los clientes, con ofertas como:

- Descuento del 20% en todos los costes de la actividad durante la semana del Black Friday (la de ese mismo viernes) y la siguiente, por lo que los clientes deberán ser rápidos para reservar, y con esto conseguiremos captar su atención con estos llamativos precios, por lo que conseguiremos una demanda superior de estos. Además nos vendrá bastante bien, ya que estamos hablando de una época con frío, lo cual estaremos menos demandados y conseguiremos captar la atención del público.
- Descuento del 15% por cumpleaños: Si el cliente que cumple años ese mismo día y presenta el DNI a la organización, podrá ser beneficiado con un regalo de un 15% de descuento en su alquiler propio más el quad. La segunda persona NO será recompensada con el mismo descuento (para entender mejor, puedes observar la segunda tabla insertada con el tiempo de uso y el precio por persona y por vehículo en el apartado 9. Estructura de Costes).
- Descuentos por puntos: Cada cliente por cada alquiler es recompensado con 20 puntos si el alquiler ha sido de una hora, y con 40 si ha sido de dos horas. Si el cliente alcanza la cantidad mínima de 90 puntos, este será recompensado con un alquiler completamente gratis durante una hora del vehículo que desee.

El precio que los clientes deberán abonar es un precio establecido, (depende del tiempo de alquiler). NO está permitido el regateo en este.

Existen penalizaciones si la persona se excede del tiempo permitido con la cuota que ha abonado en un principio, sin una causa justificada (causas justificadas serán por ejemplo el fallo del motor, algún desperfecto en la zona que le haya impedido continuar la ruta correctamente...)

Por cada 10 minutos de exceso de tiempo, el cliente será penalizado con 15 euros a pagar a la empresa (Por ejemplo, si alguien se retrasa 10 minutos, debería abonar 15€, si tarda 20, 30€, y así sucesivamente.)

Los clientes están obligados a abonar una cantidad de 150 € de fianza (en efectivo) por si rompen algo intencionadamente. (obviamente si es un fallo del motor o del funcionamiento del propio vehículo, no tienen la culpa de estos desperfectos, ya que cada vehículo tiene un seguro propio y viene incluido en el precio que el cliente paga) Si no ha habido ningún problema, nada más acabe la actividad esta cantidad de dinero se le será devuelta íntegramente al cliente.

**IMPORTANTE:** La conducción de dichos vehículos NO está permitida para los menores de 16 años en todo el recorrido (aunque sí que podrán ir de acompañantes) Si algún cliente menor es pillado por la organización de que está conduciendo cuando no le es permitido, el tutor legal de esta persona tendrá que abonar una multa de 200 € por no cumplir las normas de seguridad establecidas en la normativa del lugar.

## 5. CANALES

Al inicio del proyecto promocionaremos nuestros servicios a través de anuncios vía póster o con ayuda de otros empleos que nos faciliten la publicidad con carteles en espacios de pantallas publicitarias, anuncios en la radio, televisión...y promocionarlo en las redes sociales como Instagram o Facebook.

Luego, con ayuda de una empresa especializada crearemos nuestra propia página web ya siendo algo conocidos para vendernos más y más fácil, con más fama. La elección de la publicidad vía redes sociales es debido a la elección de unos clientes jóvenes y de mediada edad q puedan realizar nuestras actividades.

(Todo esto también viene explicado de forma más correcta en el apartado 3. Sociedades Clave)

En nuestra página web se dispondrá de toda la información sobre:

- ¿Quiénes somos? Somos una empresa que se dedica al alquiler de vehículos de ocio para disfrutar del mundo del motor y la naturaleza al mismo tiempo (esta información estaría más desarrollada en la página)
- ¿A qué se dedica nuestra empresa? Nos dedicamos al alquiler de vehículos para el ocio y a enseñar cómo funcionan estos
- ¿Cuáles son los horarios disponibles? Habrá diferentes horarios según la época del año, y vendrán las horas de disponibilidad en cada periodo
- Información de medidas de seguridad
- ¿Qué incluye el precio? El alquiler del vehículo y el seguro
- Se incluirá también un apartado de reservas, para que el cliente pueda hacerlo por vía online, sin necesidad de tener que realizarlo en el propio establecimiento
- Y por último, incluirá un apartado de reseñas, para puntuar el servicio, cómo ha disfrutado el cliente, y sobretodo, aportar cosas y factores en los que la empresa podría mejorar, para realizar un servicio más eficaz

## **6. RELACIONES CON LOS CLIENTES**

Al principio de la apertura tendremos que captar clientes nuevos ya que es una empresa que nunca ha estado en Laguna de Duero.

En nuestro caso hemos optado por tener una relación con los clientes con asistencia personal, en la que dispondremos de un establecimiento en el que los clientes puedan obtener información para realizar la actividad allí mismo, pero si por el contrario quieren obtenerla desde casa, también disponemos de la página web, que contiene toda la información que el cliente necesita. Esta web estará automatizada, es decir, que no necesita de nadie que la controle (a menos de que se quiera modificar la información o introducir novedades, que lo deberá hacer una persona que controle de eso y de redes sociales para trabajar en el marketing de nuestra empresa vía online.

Los clientes podrán hacer las reservas a través de ella, sin necesidad de que nadie la controle, ya que esta estará programada para ofrecerles a los clientes las horas y días de disponibilidad e indicarles todos los datos personales que deben de ofrecer para poder hacerla, con sistema de pago online y de cancelación gratuita hasta 48 horas antes del momento de la actividad.

Cuando los clientes lleguen al lugar donde se realiza, deberán de presentar el código QR que se les ofrece y los DNIs, ya que en el nombre de la reserva está el nombre de los participantes, pero sobretodo porque la conducción de los vehículos NO está permitida para menores de 16 años (pero sí que podrán ir de acompañantes)

En la página, los clientes podrán opinar sobre la calidad del servicio, si todo ha ido correctamente, o por si lo contrario, deberíamos de mejorar en algún aspecto. Esto nos va a ayudar a saber en qué aspectos debemos mejorar.

## 7. RECURSOS CLAVE

Este servicio probablemente (y más reciente a su apertura) solo tendrá un establecimiento (en el lugar donde se ha originado).

En el caso de que esta empresa tuviera éxito, si se dispone del dinero y las ganancias necesarias se podrán abrir establecimientos en otras áreas que sean correctas y similares a las de Laguna para la realización de esta actividad. (o no tiene por qué, ya que el cliente podrá disfrutar del mismo servicio de vehículos en otros lugares completamente diferentes, y así no se repite.)

Para darle visibilidad, la propia empresa podrá invertir parte del dinero obtenido de las ganancias en dar publicidad a este nuevo servicio a través de relaciones con empresas como emisoras de radio, lugares donde haya pantallas publicitarias, etc...

Como recursos intelectuales, se incluyen a todas las personas que originan y crean la empresa, dan las ideas y dirigen el funcionamiento de estas, controlando las reservas, disponibilidad y responsabilizándose de que todo vaya correctamente.

Nuestra empresa necesitará unos tres empleados:

- Persona 1: Enseña a los clientes a como conducir el vehículo en caso de que el cliente no sepa, y sabe como arreglar los problemas básicos que pueda tener un quad en el motor, o en alguna parte de este.
- Persona 2: Enseña a los clientes cómo conducir en caso de que el primer trabajador necesite ayuda porque hay muchas personas, limpia los vehículos entre cliente y cliente y tiene titulación de primeros auxilios por si algún cliente sufre algún accidente.
- Persona 3: Se dedica a controlar las cámaras que hay establecidas por todo el recorrido para verificar que nadie se está saltando las normas, es el controlador del marketing y las reservas, y el que también dirige las redes sociales y las páginas webs. Pone en común las quejas que pueda haber sobre el servicio y trata de dar una solución eficiente para mejorar. Este estaría en el mostrador por si alguna persona va al establecimiento a obtener información sobre el servicio.

Como recursos financieros se comenzará de la ayuda que ofrecerían las empresas fabricantes de los vehículos, y si se necesita para comenzar, los ahorros de los fundadores. Los vehículos son directamente comprados, básicamente por la razón de poder quitarnos el gasto de estos lo antes posible, cosa que no sería eficiente en el alquiler, ya que todos los meses deberemos de pagar algo de dinero.

Para atraer y retener a clientes, se incluirán gradualmente mejoras en los vehículos, en el servicio, y sobre lo que esto ofrece. Por ejemplo, en ocasiones especiales podemos invitar al cliente a una consumición de su bebida favorita, modificamos el espacio natural con motivo de alguna festividad, recorridos con fiestas para los más jóvenes, o búsquedas de premios durante el recorrido por motivos especiales... para así captar la atención del cliente y que sea algo que no haya en la empresa diariamente para innovar.

## 8. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son aquellas que se necesitan para que un servicio funcione eficazmente.

Para las tareas de organizar el servicio, disponemos de trabajadores que se encargan de que todo funcione correctamente, sobretodo el aforo disponible, la organización de reservas...

Por otra parte, también es necesario que una persona esté al mando de todos los costes que hay que abonar por parte de la empresa, es decir: los sueldos, los impuestos, las reparaciones... y por otro lado controlando las ganancias obtenidas.

Lo que se le entrega al consumidor es el servicio como tal: el vehículo, monitores para que enseñen a conducir si es necesario, y la proporción de las medidas de seguridad necesarias.

En función de la habilidad del conductor, se decidirá si irá acompañándole un monitor dentro del buggy, o si igualmente por seguridad irá un monitor delante o detrás de los conductores en las rutas guiadas.

Para ir libremente, el monitor deberá verificar que la forma en la que el cliente conduzca sea efectiva y segura, por lo que antes del tiempo que tienen de alquiler, son sometidos a una prueba para observar este aspecto, por la propia seguridad del cliente, del acompañante, y del resto de personas que estén conduciendo por el circuito.

Por otro lugar, las tareas de solución de problemas garantizan a todos los consumidores que vayan a estar seguros en su empresa y tratar de que los clientes tengan los menores problemas posibles.

Si tienen algún problema con el servicio, deberán de ponerse en contacto con la propia empresa para ayudarles en todo lo que puedan, (por ejemplo, si un vehículo se estropea, la propia empresa deberá ser la responsable de garantizarles una solución inmediata, bien arreglando el vehículo en ese momento (si no es un problema muy grave), o por otro lado, ofrecer al cliente otro vehículo que se haya reservado para ocasiones como esta en caso de que el problema no se pueda resolver en poco tiempo. Si el cliente lo desea, la empresa estará obligada a abonarles una compensación de dinero o un bono sin fecha de caducidad para realizar la actividad cuando las personas afectadas decidieran.

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

Hay dos tipos de costes: los costes fijos y los costes variables.

Como costes fijos se incluye el establecimiento, vehículos, sueldos y el mantenimiento de ambos.

Como costes variables se incluye el mantenimiento según a las necesidades que se necesiten, como la gasolina, las reparaciones... por ejemplo, la gasolina va a variar depende de la demanda que tengan los vehículos de utilidad por parte de los clientes.

En el precio que los clientes deberán pagar para realizar la actividad hay que tener en cuenta: el coste del material (quads, buggys, motos) más la reparación, los seguros de estos, la gasolina y el mantenimiento de estos, más el sueldo de los trabajadores que trabajan allí y la luz y agua que hay que pagar que se necesita en el propio establecimiento.

Croquis de los costes

Costes a pagar	Costes	Precio de cada coste	Precio total
<b>Vehículos</b>	-8000€ por vehículo -20 vehículos	8000x20	160.000€ (ya pagado para siempre)*
<b>Establecimiento</b>	-Alquiler de una cochera para dejar los vehículos	2000€ al mes	2.000€ (cada mes)
<b>Sueldos trabajadores</b>	-2 trabajadores para enseñar a conducir -1 mecánico	=3 trabajadores10€/h -6h laborables/día -21 días laborables al mes 10x6x21=1260€ 1260x3=3780€	3780€ (cada mes a los tres trabajadores)
<b>Costes variables (gasolina)</b>	-gasolina -luz y agua	-gasolina: 30€ por vehículo y día 600€ por día 12600€ por mes -luz y agua: 300€ al mes	12500€ (cada mes)

\*Los vehículos van a tener un 70% de descuento a la hora de comprarlos, gracias a la publicidad que le vamos a dar a la empresa que nos los ha facilitado, por lo que en vez de gastarnos 160.000€ en todos, nos gastaremos finalmente 48.000€ en ellos.

La empresa nos va a dejar pagarlos en un plazo de 2 años (24 meses), por lo que cada mes en los primeros dos años de funcionamiento de la empresa deberemos gastarnos 2.000 € en el pago de los vehículos.

Para el coste del alquiler de estos, habrá que hacer un cálculo sobre todo lo que hay que gastar, e incluir los beneficios que debe de obtener la empresa

La ocupación máxima de cada vehículo es de DOS personas

Esta es una tabla en la que se indica el **precio** según las personas y el tiempo que vayan a realizar dicha actividad.

Tiempo del alquiler	1 persona/ vehículo	2 personas	Total:
1 hora	40€	15€ más (el vehículo entra en la primera persona)	40€/hora (1 persona) 55€/hora (2 personas)
2 horas	75€	15€ más	75€/hora (1 persona) 90€/hora (2 personas)

Los clientes serán recompensados con una serie de puntos (el número de estos depende del tiempo que hayan alquilado el vehículo: 1 hora: 20 puntos, 2 horas: 40 puntos.) Estos serán recompensados con viajes gratis o beneficios según el número de puntos que tengan acumulados.

Ponemos que, de los 21 días que la actividad está abierta al mes:

- Ha sido un mes bueno en el alquiler de los vehículos
- Cada día laboral son 6 horas de servicio
- Cada día ha habido 50 clientes, más 45 acompañantes (vamos a aproximar poniendo el precio de una hora de servicio)  
 $50 \times 40 = 2.000€$  //  $45 \times 15 = 675€$ . Cada día la empresa gana 2.675€, así que en un mes ganaríamos  $2.675 \times 21 =$  **56.175€/mes(ganancia sin descontar gastos)**
- Supongamos que estamos dentro de los dos primeros años de negocio (esto quiere decir que hay que pagar los 2.000 euros de coste de los vehículos) Por lo que lo gastos cada mes por parte de la empresa serán:  
 $2000 + 2000 + 12500 =$  **16500€/mes(gastos sin contar sueldos)**
- Tenemos que pagar a los trabajadores, por lo que debemos de sumar 3780€ a los gastos = **20.280€/mes(gastos contando sueldos)**
- Por lo que finalmente, nuestra empresa obtendrá un beneficio de dinero bastante alto, que nos puede servir de margen de por se da el caso de que hay meses con demandas mucho peores, tendremos el suficiente dinero para pagar todos los gastos, y a los empleados correctamente. Si nos sobra mucho dinero, también podremos plantearnos aumentar el sueldo de cada trabajador.  
 $56.175 - 20.280 =$  **35.895€/mes de ganancia total para la empresa.**