

REDPLANES



redplanes

CONTENIDO

01

QUE RESOLVEMOS?

02

QUE NOS DIFERENCIA

03

CLIENTES

04

SOCIOS Y PROVEEDORES

05

MODELO DE PAGOS

06

COMO LLEGAMOS AL CLIENTE

07

RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVES

08

COSTES IMPRESINDIBLES

NECESIDAD O PROBLEMA QUE RESOLVEMOS



Los clientes frecuentes enfrentan altas tarifas y falta de flexibilidad al viajar en rutas específicas. La solución es un programa de bonificación que ofrece vuelos gratis después de realizar un cierto número de viajes.

Los clientes pueden comprar paquetes de vuelos a tarifas reducidas y recuperar su dinero si usan todos los vuelos contratados, lo que les brinda flexibilidad y ahorro.



¿QUE NOS HACE DIFERENTE?

n° 1

- Aerolínea que solo ofrece bonos de viajes a un precio más reducido
- El cliente está dispuesto a pagar porque la propuesta ofrece una mejor relación calidad-precio, flexibilidad y seguridad.

n° 2

- Flexibilidad en el reembolso: El cliente puede adquirir un paquete de vuelos y, si los usa, podrá reembolsar su dinero, lo que aumenta la confianza en la compra y mejora la percepción del valor.

n° 3

- Comprar un bono para vuelos repetidos a precios más bajos.
- El paquete está diseñado para clientes que viajan con frecuencia, y la posibilidad de gestionar sus vuelos de forma mas eficiente.

Por lo que mi cliente está dispuesto a pagar:

En nuestra compañía debido al bono de viajes los clientes querrán comprar ese servicio debido a q es completamente gratuito a partir de los 10 viajes con un máximo de 20.

CLIENTES

Clientes objetivos

- Frecuentes viajeros de negocios.
- Personas que suelen viajar a destinos nacionales e internacionales.

- Viajeros frecuentes (al menos 10 viajes en 6 meses).
- Valoración de la flexibilidad y ahorro en sus vuelos.

Características

SOCIOS Y PROVEEDORES

01

02

03

PLATAFORMAS DE PAGO:

Para gestionar la compra y reembolso de lo equivalente al bono de manera segura.

PROVEEDOR DE CAPITAL:

Un inversionista que se vio interesado por la idea de redplanes

IMPORTANCIA:

Este proveedor permiten que la aerolínea ofrezca el servicio con una infraestructura adecuada, garantizando la operativa y la confianza de los usuarios.

MODELO DE PAGOS

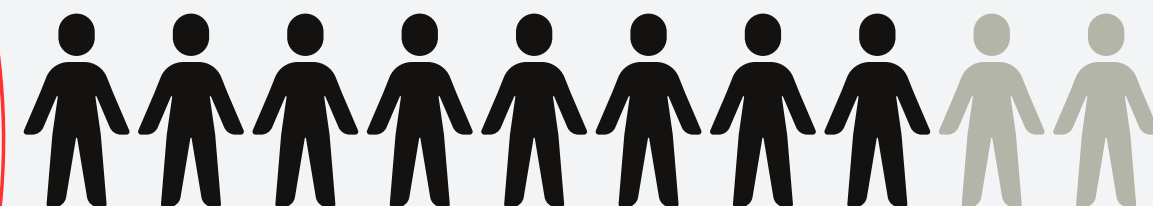
- Pago por bonos de viaje. Los clientes adquieren un paquete de 10 vuelos, pagando una tarifa más baja en comparación con comprar boletos individuales.
- Bonos para vuelos nacionales e internacionales:
- Media nacional: 1500 por un máximo de 20 viajes. Y un mínimo de 10
- Media internacional: 3000 por un máximo de 20 viajes. Y un mínimo de 10
- se devolverá al cabo de seis meses si se han cumplido los 10 viajes mínimos



COMO LLEGAMOS AL CLIENTE

Canales de distribución:

- Local de distribución: Los clientes podrán comprar bonos y gestionar sus viajes a través de un local de nuestro departamento de Redplanes o en su página web/aplicación móvil.
- Marketing digital y redes sociales: Utilizar publicidad en línea compartiendo los mejores destinos por nuestra web y redes sociales de redplanes, marketing de que nuestros viajeros lleguen a hacer



RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVES

Infraestructura de ventas en línea.

1

Sistema eficiente de gestión de vuelos y bonos.

2

Relaciones sólidas con proveedores de aviones y mantenimiento.

3

Desarrollar una plataforma de reservas fácil de usar.

1

Implementar un sistema eficiente para procesar la devolución de dinero equivalente al bono.

2

Establecer un servicio de atención al cliente.

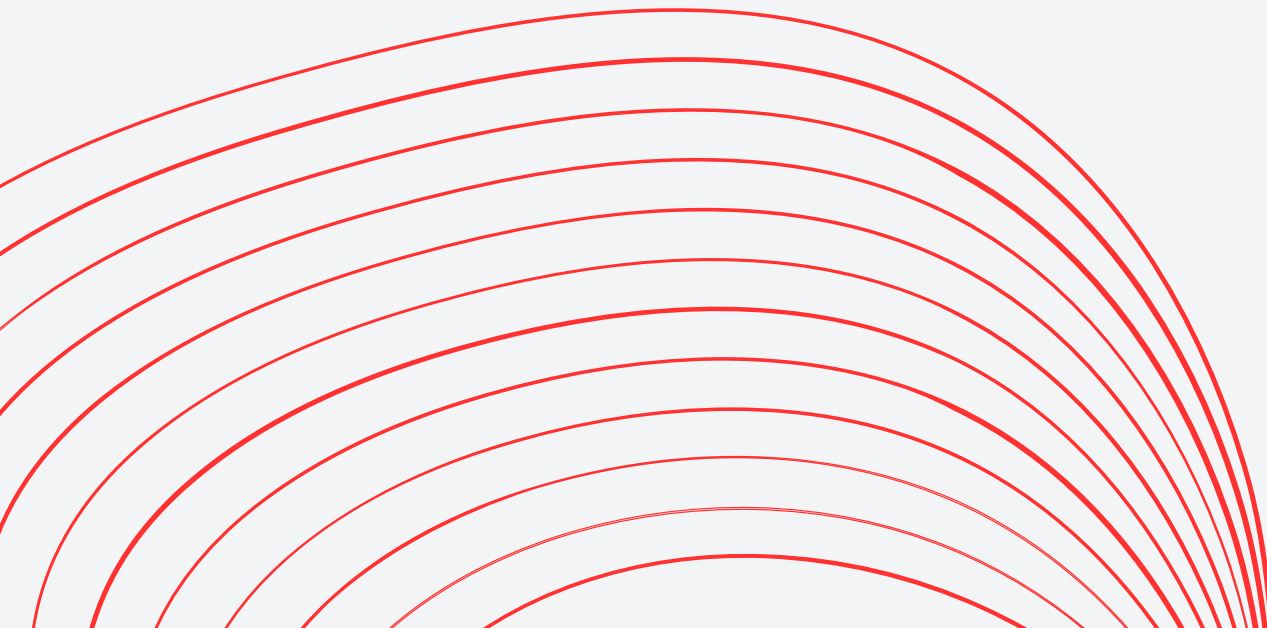
3





COSTES IMPRESINDIBLES

- Costos de adquisición de aeronaves o mantenimiento de aviones.
- Mantenimiento y operación de la plataforma digital.

- Costos operativos de los vuelos (combustible, personal de vuelo, etc.).
 - Sistema de gestión de bonos y reembolsos
 - Plazas en los aeropuertos.
- 
- 

YESTOES



REDPLANES