



AVVENTURA CON HUELLAS



NOMBRES:

A.I
A.C
A.D
M.M

Introducción.....	4
Ingresos.....	4
Conclusión.....	4

Introducción

Se realiza la estructura de todos los ingresos que tiene la agencia a partir de la comercialización de los packs de viaje más los servicios de los demás proveedores. Adjuntamos la garantización de sostenibilidad económica del proyecto.

Ingresos

Los ingresos que serán reflejados por medio de las comisiones que están puestas dentro de un margen comercial sobre el precio de venta al público, de la misma manera, junto con las comisiones acordadas con los proveedores, de esta manera también logramos tener un mayor ingreso y mejorando la visibilidad de la empresa dentro del mercado pet-friendly.

ARTICULOS / SERVICIOS.	PRODUCTO	PVP. VENTA	MARGEN BRUTO	UMB. VENDEDOR	VALOR. VENTAS	VALOR COSTES	VALOR MARGEN	% MARGEN SOBRE VT
Descubre Berlín	755,00	900,0	145,00	150,0	135.000,00	113.250,00	21.750,00	16,11%
Dejando Huella por Tarragona	740,00	900,0	160,00	200,0	180.000,00	148.000,00	32.000,00	17,78%
Visitando Estrasburgo	615,00	800,0	185,00	12,0	9.600,00	7.380,00	2.220,00	23,13%
Tu Aventura en Tokio	400,00	600,0	200,00	6,0	3.600,00	2.400,00	1.200,00	33,33%
Oporto a Paso de Huella	815,00	960,0	145,00	150,0	144.000,00	122.250,00	21.750,00	15,10%

Conclusión

Este modelo realizado alinea nuestras comisiones con los estándares de venta dentro del sector turístico, posicionando a Aventuras con Huellas como una agencia competitiva en un marco experimental.

De esta manera, podemos realizar una idea base más real y organizada sobre el manejo interno de los beneficios y por lo cual, también la venta y manejo externo de los packs, donde se tendrá pre-visualizado la cantidad de packs que deberán ser vendidos para llegar a un buen equilibrio financiero dentro de la empresa.

