



Arrendamiento de bienes y raíces.

Omar Alejandro Villatoro González.

Segmento de mercado





Mujeres



Edad

Tienen que ser mayores de edad, el rango de edad a lo que nuestro producto esta dirigido es a las personas de entre 18 a 30 años de edad.



Nivel socioeconómico

En la pirámide del nivel socioeconómico queremos enfocarnos en c+ hacia arriba, ya que nos interesa las personas con el suficiente capital para poder pagar nuestros servicios.

Propuesta de valor





La propuesta

Un centro nocturno.

Canal de distribución





Indirecto

Nuestro canal de distribución es indirecto ya que nosotros tenemos el contacto con el cliente final, los clientes son los que buscan en el local y nosotros le informamos sobre el servicio.

Relación con el cliente



Fuentes de ingreso





Servicio alimenticio

Esta es la mayor fuente de ingreso, ya que de el se saca el máximo beneficio y es lo los estudiantes que tienen muchas responsabilidades buscan por su falta de tiempo.



Limpieza

Es otra fuente de ingreso importante para el arrendamiento ya que si les da asco su cuarto y no les da ganas de estudiar por el cochinerero contarán con su sirvienta.



Cochera

La cochera es otro punto importante, ya que hay estudiantes que cuentan con vehículo propio y no tienen donde ponerlo porque pueden arriesgarse a perderlo.

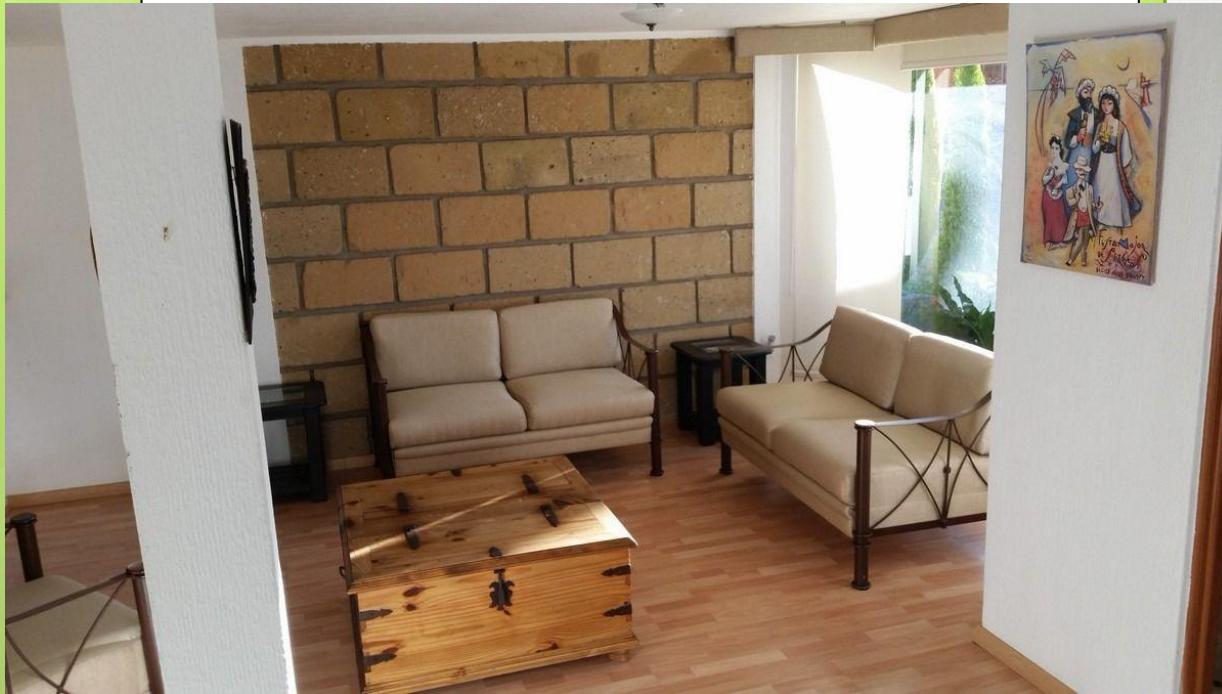
Recursos Clave





Posición

La ubicación del arrendamiento esta cerca de las universidades para facilitar su movilidad.



Inmobiliario

Es de lo mas importarte ya que es donde las personas estarán y al entrar es lo primero que verán



Caja

Caja, terminales bancarias, banca electrónica, sistemas contables, todo lo necesario para poder registrar el pago de la renta, además para el pago de los empleados la banca electrónica y otros sistemas facilitan la transacción.

Recursos humanos

Sirvientas
Contador
DJ'S
Personal administrativo
Albañiles
Arquitecto
Ingeniero



Recursos financieros

Inversionistas, el dinero para la inversión inicial vendrá de inversionistas con el capital suficiente para el proyecto.

Actividades clave





Música

La música es de lo mas importante, sin el ambiente de un buen DJ las personas no estarían interesadas en hacer una fiesta sin DJ.



Bebidas

Los tragos deben ser variados y estar muy buenos y las cervezas bien frías.



Seguridad



Contabilidad y finanzas

Es necesario llevar al pie de la letra los pagos de impuestos, los salarios, las deudas, y todo lo que tenga que ver con las finanzas

Alianzas estratégicas





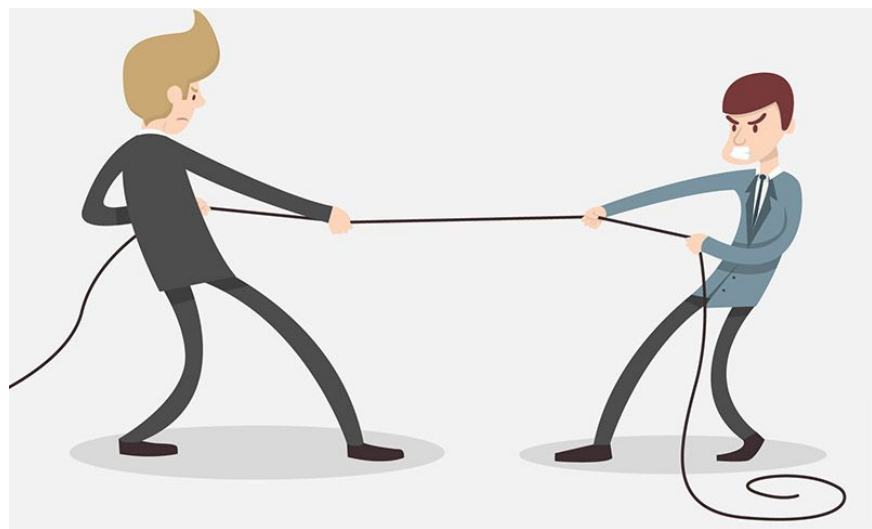
Con el cliente

Si son puntuales con sus pagos se les hará descuentos.



Con los proveedores

Es importante tener buena relación con los proveedores, especialmente de bebidas alcohólicas.



Con la competencia

Destrozarla.



objetivo

30,000 al mes

Estructura de costos



