**ESTRATEGIA EPIC MOUNTAIN**

* **Plan financiero**
* **Plan de proveedores y mercancía**
* **Plan de servicio de taller**
* **Plan de marketing**
* **Plan de venta y transacción**
* **Plan de empaquetado y envió**
* **Plan de seguimiento al cliente**
* **Plan de reinversión**
* **PLAN FINANCIERO:**
* **Conseguir inversión por $200,000 pesos mexicanos con el beneficio de un 15% en ganancias finales después de gastos e impuestos**
* **Comprar un total de 5 bicicletas de la marca proveedora con un valor total no excedente a $185,000 pesos**
* **Que cada bicicleta tenga un margen de ganancia mínimo de $9,000**
* **Las ganancias se repartirán mensualmente con los porcentajes establecidos regidos por la ganancia final después de gastos e impuestos**
* **CEO = 20%**
* **INVERSIONISTA = 15%**
* **DESARROLLO = 20%**
* **DIRECTOR DE OPERACIONES = 10%**
* **TALLER = 7%**
* **MARKETING = 7%**
* **EDICIÓN = 7%**
* **VENTAS = 7%**
* **INFLUENCER = 7%**
* **Los gastos mensuales oscilan entre los $3500 y $4000**
* **Los gastos de DESARROLLO no se restan a la ganancia los cuales son gastos en inventario o equipo y mobiliario**