Proyecto: Agencia de viajes online

# Costes de constitución.

|  |  |
| --- | --- |
| Servidor:  25 Euros/mes (los 3 primeros meses gratis) contrato de un año mínimo (IVA al 18%).  En este capítulo introduciré el coste del template para el desarrollo del site, 120€ | 265,50€  +120.00€ |
| Línea de teléfono:  Seria una línea de teléfono móvil con un plan mínimo pero con la posibilidad de tener un número de línea de teléfono fijo asociado. He revisado proveedores y el que tiene mejor precio es Vodafone.  Plan 24 Horas (19€/mes) 200 minutos sin costes de establecimiento de llamada + 10€ por asignarle un fijo. Opcionalmente por 5€ mas nos dan llamadas gratuitas a fijos dentro de España. EL precio calculado es para 1 año teniendo en cuenta el IVA en España (18%)  Nos dan sin coste un teléfono Nokia C1-02 (móvil básico)  El detalle a tener en cuenta aquí es que si bien los costes son bajos la permanencia obligada es de 24 meses. | 354,26€ |
| Dirección física de una oficina. He encontrado un centro de negocios en donde este servicio es más bien barato. Esta en la Calle Lisboa N3 en Madrid. El servicio básico (el más barato) consiste en una dirección física nada más. El precio es de 40€/mes ( 47.20 con IVA) | 566,40€ |
| TOTAL | 1.306,16€ |

326,54 por persona el primero año.

296.54 por persona el segundo año.

Nuestro acuerdo debería durar un mínimo de 2 años.

Otros gastos:

Apertura de cuenta (30€/euros-año)

Alta de servidor (35 €)

Acuerdo económico.

1.- En Rusia se reciben llamadas (oficina Fernando, Nelson y oficina Eli) y mails, en el momento del cierre al cliente se le pasan los datos de la cuenta en España. El cliente deposita:

a) la cantidad total del tour o crucero.

ó

b) el 20% del paquete.

La idea es que el cliente paga el 20% o 500$us (la cantidad que sea mayor) para confirmar la reserva. Este pago se hace en el momento de la confirmación y tiene como limite en el tiempo un periodo de 60 días antes del primer día del Pack. A esa fecha deberá haber cancelado la totalidad.

\* En el caso de una oferta especial se paga el 50% no el 20%

Cuando de Rusia se envíen los datos de la cuenta al cliente hay que indicar al cliente que en la REF del ingreso escriba su email.

2.- En España KG. Verifico el ingreso y notifico a Rusia (copia a los tres).

3.- KG emite un recibo (comprobante de pago) que se envía al cliente.

4.- KG deposita a Travell Rusia el importe del pago hecho por el cliente deduciendo la comisión. El importe de la comisión tiene dos partes:

a) importe de holgura de negociación

b)porcentaje de comisión(10% calculado sobre el total – importe de holgura de negociación)

El cliente deposita en nuestra cuenta el 20% calculado al precio VRT, nosotros depositamos a Travell el 20% calculado al precio Travel.

El pago final del cliente se hace 60 días antes del primer día del Pack. En eso momento nosotros hacemos el ingreso del 80% restante a Travell (calculado a precio Travel)

Comisiones: A los días días de haberse pagado a travel (día 50) Travel nos deposita en cuenta la comisión (10%)

Reparto.

Fondo de reinversión: 20%

Proyección de ventas. (1er Trimestre)

Fecha inicio de actividades 20 marzo.

Facturación mínima estimada mensual, entre 30.000 y 40.000 $us. (para toda la fuerza de ventas)

En consecuencia las comisiones mensuales ascenderán a: 5000 (holgura + comisiones)

Temporada alta: Para mercado latinoamericano es Marzo a Agosto.

Temporada baja: Septiembre Octubre.

Temporada muy baja: Noviembre a Febrero.