



*Ε*

*x*

*p*

*α*

**B  
r  
o  
a  
d**

(v  
o  
n



Expanger

Broaden your horizon.

# Gliederung

- Namen des Unternehmens + logo / Nombre y logo
- Was ist „Expanger“? / ¿Que es „Expanger“?
- Standortfrage und Begründung / Ubicación de la empresa y justificación
- Aufgaben der einzelnen Personen / Puesto de trabajo de cada empleado
- Zielgruppe /Clientes, usuarios
- Finanzierung / financiaciones

Marketing





Expanger

Broaden your horizon.

# Was ist „Expanger“?

- sicherer Austausch zw. DE & ES, der zu deren Völkerverständigung beiträgt
- verläuft über App & Website
- Nutzer werden zuerst von Mitarbeitern von „Expanger“ geprüft



# Standortfrage

## FRANKFURT



# SEVILLA



# Aufgaben der einzelnen Personen

- Laura und Saskia: Design der Website & der App
- Maurice und Carlos: Finanzen
- Irene und Nelly: Sekretariat
- Paula und Alicia: Marketing



# Público al que va dirigido nuestra empresa

Nuestra empresa en principio va dirigida a un público de 16 a 25 años, tanto en Alemania como en España.



# Horario de oficina

ALEMANIA	Mañana	Tarde
Lunes a viernes	08:00 – 12:00	13:00 – 17:00
Sabados	08:00 – 12:00	

ESPAÑA	Mañana	Tarde
Lunes a Viernes	10:00 – 14:00	16:00 – 20:00
Sabados	10:00 – 14:00	



Expanger  
Broaden your horizon.

# Website

<http://carlostepona.wix.com/expanger>



# Financiación



## **GASTOS AL AÑO**

- **14 Trabajadores: 279,952€/año**
- **Webpage: 144€/año**
- **Gas: 1,220€/año**
- **Luz y electricidad: 1,440€/año**
- **Línea telefónica: 600€/año**
- **Oficinas: 6,012€/año**
- **Seguro médico: 2,600€/año**
- **Merchandise: 5,000€**

**Total: 300,000€ (aprox)**



- 300,000€/años



Expanger  
Broaden your horizon.

- 300,000€/años
- -10,000€



- 300,000 € / años
- -10



- 300,000 € / años
- -10



- 300,000 € / años
- -10



- 300,000 € / años
- -10



• 3  
0  
0  
,  
0  
0  
0  
€  
/  
a  
ñ  
o

• -  
1



# Posibles dificultades y reacciones

Conseguir clientes. Con ayuda de propaganda intentaríamos difundir nuestro servicio para hacernos oír

Contratar trabajadores cualificados. Para ello tenemos a un profesional encargado de estudiar los expedientes de nuestros posibles trabajadores.

Adaptar nuestro producto al cliente. Para esto tenemos cuestionarios que rellenaran nuestros clientes para conocer sus gustos y buscarles un destino adecuado.

Obtener información sobre la empresa. Tenemos una pagina web en la cual se puede consultar y si hay preguntas tenemos un correo el cual se puede usar para la comunicación con nosotros.

Posibles clientes que no puedan acarrear con los precios y gastos y que eso conlleve el impago del servicio. Los pagos se pueden realizar a plazos o con ayudas como becas por ejemplo.

En el caso de una posible epidemia que afecte a nuestro cliente, nos encargaríamos de cambiar el destino, pero que se hable el mismo idioma.

En el caso que hubiera algún tipo de atentado que afectara a la seguridad de nuestro cliente, nuestro seguro se haría cargo de los daños causados.

Los altos impuestos que genera el marketing, la posible solución sería buscar productos con bajos impuestos o gratuitos.



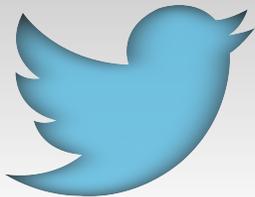
Radio, Messen, revistas  
Reportajes

**JOCHEN  
SCHWEIZER**  
Genug geträumt, jetzt wird erlebt.

# MARKETING



Repraesantantennetzwerk,



Expanger  
Broaden your horizon.

# Zukunftsperspektiven



GRACIAS  
POR SU  
ATENCIÓN



Expanger  
Broaden your horizon.