

Fuentes de ingreso:

En cuanto a precios diferenciamos los de lista, que hacen referencia a los costes del material posteriormente utilizado para la construcción de las instalaciones diseñadas.

El precio de algunos bienes que se necesitarán serán dinámicos, por ejemplo, el agua, la luz, la electricidad que dependerán del precio en esos momentos y pueden variar en el tiempo, en el caso de las entradas irán incrementando su coste a medida que se vayan confirmando artistas, deportistas, etc. invitados.

En las fuentes de ingreso es importante conocer cómo y cuánto están dispuestos a pagar los clientes a los que nos dirigimos, teniendo en cuenta los descuentos aplicados a las personas en exclusión social, personas en paro, familias numerosas etc.

Nuestras fuentes de ingreso principales son los ingresos por pago único, que se basan en el cobro de las entradas, las cuales tienen un margen de precio, es decir, el precio de la entrada dependerá del momento de adquisición, ya que, dependiendo de confirmaciones de artistas, o del periodo de tiempo de adquisición el precio subirá o permanecerá igual.

Dentro de las maneras de generar fuentes de ingresos, en nuestro proyecto, destacan las primas de uso, ya que se cobra, dentro del precio de la entrada, las instalaciones y los servicios utilizados por los usuarios que vengán a nuestro festival. También destaca la publicidad, de la cual sacaremos mucho beneficio ya que se anunciará el evento en redes sociales como Facebook, twitter o Instagram, en los que se realizarán sorteos para la adquisición de entradas, ya que así se fomenta el conocimiento de la actividad que estamos realizando y también el interés por participar, ya que en estos sorteos las entradas serán gratuitas.

