

# FUENTES DE INGRESO

Nuestras fuentes de ingresos tendrían unos precios fijos dependiendo de la actividad solicitada: abogacía, gestión, representación del cliente (ya sea deportista o entidad deportiva) frente a otras empresas, como las publicitarias.

Cada actividad tendría un precio base (dependiendo del trabajo realizado, ya que las características de los servicios ofrecidos tendrían precios diferentes; no se puede cobrar lo mismo por abogacía y por gestión) al que se le aplicarían modificaciones en la cuantificación económica en relación con su situación económica.

También habría negociaciones entre nuestros clientes y otras entidades, de esas negociaciones obtendríamos un porcentaje inferior al 20% que sería susceptible a negociaciones con el cliente.

Sería un beneficio para nuestros clientes ya que el porcentaje obtenido por los managers profesionales oscilan entre los 20% y 30%