

## INGRESOS

Los ingresos de nuestro proyecto de negocio los obtendremos básicamente de las charlas y talleres que vamos a impartir de forma personal y que vamos promocionar a través de la aplicación. Estos precios dependen de la cantidad de personas usuarias inscritas en cada uno de los talleres, es decir, a mayor personas inscritas en el mismo, el precio será menor.

También haremos estimaciones a través de la aplicación sobre cuáles son los temas de mayor interés para la semana y dependiendo de su resultado tendremos una mejor aproximación al precio de la charla o taller. Es decir, los precios que ofertamos son dinámicos y se pretenden adecuar a la demanda de las necesidades de formación o conocimientos que nuestros o nuestras clientes requieran.

En un primer momento se intentará que los precios aplicados a cada charla sean acordes a la promoción de nuestro proyecto y su difusión. A medida que vaya avanzando el proyecto y vayamos obteniendo mayor experiencia en el mismo, las estimaciones irán siendo menor y los precios serán más estables.

Para empezar pediremos un préstamo al banco cuyo valor es superior 10.000€. Un precio aproximado para obtener ingresos de los talleres y de las charlas lo podemos estipular en 20 euros por persona, teniendo en cuenta que prevemos la participación de unas 25 personas por cada taller (4 talleres semanales).

Nuestra intención es impartir la mayoría de los talleres, ya que para ello disponemos la suficiente información y un amplio conocimiento.

Para reducir los costes contaremos con personas voluntarias que prestaran sus servicios de manera gratuita.

En los casos donde se considere necesario una ayuda externa más precisa daremos el paso a formular un contrato.