

FUENTES DE INGRESOS

En APRENDISI no solo buscamos ingresos mediante nuestros servicios, además exploramos otras alternativas viables para poder generar ingresos extra que puedan cubrir nuestros gastos.



En nuestra empresa, las principales fuentes por las que obtenemos ingresos son:

- Ingresos por la venta de nuestros servicios.
- Alquiler de las aulas.
- Acuerdos con el Ayuntamiento.
- Capital inicial

Ingresos por la venta de nuestros servicios

Nosotros tenemos como principal fuente de ingresos los pagos de nuestros clientes por los cursos impartidos.

Ofrecemos métodos de pago diversos, dando la mejor opción para ellos, siendo posible pagar las cuotas de una vez, como poder financiar las clases e ir pagando mensualmente el coste total de los cursos. A su vez existe la posibilidad de realizar los pagos mediante transferencia bancaria, como posibilitar los pagos puntuales de los clientes en nuestra sede.

Alquiler de las aulas

Hemos llegado a la conclusión de que podemos aprovechar nuestras aulas alquilándolas por las mañanas, obteniendo así un ingreso extra. Al ofrecer nuestro servicio en horas de la tarde, debido a que nos acomodamos al horario de los colegios, las aulas quedarán disponibles en la jornada de la mañana.



La inactividad de nuestra empresa por la mañana supone un gasto para nosotros, así que, después de llegar a un acuerdo con el propietario, éste nos da la opción de poder subarrendar nuestras aulas a otras personas que se vean en necesidad de adquirirlas en esos horarios.

Por lo tanto, creemos que es importante homologar nuestras clases para que se puedan impartir otras actividades que nos generarán unos beneficios adicionales.

Acuerdos con el Ayuntamiento

Logramos acuerdos con las instituciones públicas donde familias sin muchos recursos puedan acceder a nuestras clases. Para ello, estableceremos un contrato privado con la administración que tendrá carácter administrativo, tal como se especifica en el real Decreto legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, texto refundido de la ley de contratos del sector público alegando que nuestra actividad es un servicio y, por tanto, entra dentro de este marco legal.

Creemos que es una buena iniciativa para poder aumentar nuestro número de clientes, aumentar nuestras ventas, hacernos conocer en un rango muy amplio y ofrecer nuestro servicio a aquellos que no tienen muchos recursos.

También, con acuerdo del ayuntamiento, ofreceremos conferencias en los barrios cercanos dirigidas a los padres sobre los temas que tratamos y la importancia que pueden llegar a tener para el futuro de los hijos.

Capital inicial

APRENDISI está fundada por cinco socios, de los cuales todos aportamos 7.500 € para su constitución. Esto sumado a un crédito bancario de 25.500 €, obtenemos un saldo inicial total de 63.000 €.

Presupuesto de ventas primer año

Año 1	
Presupuesto de ventas	
Precio de las clases	55 €
Valor total previsto de clases	69.465 €
Precio alquiler de aulas	500€/aula/mes
Valor total del alquiler	18.500€
Conferencias	1.235,00 €
Valor total de ingresos	89.200,00 €

En el **primer año**, la principal fuente de ingresos es el servicio de clases, nuestra propuesta de valor clave. Ya que somos una empresa nueva, el número de clientes será escaso hasta que crezcamos como empresa. Por lo que nuestros ingresos en este periodo serán inferiores en comparación a los siguientes años.

Esto sumado a los ingresos obtenidos con el alquiler de las aulas y las conferencias estimamos que saldaremos el año con 89.200 € de ingresos totales.

En el **segundo año**, nuestro servicio se habrá hecho un hueco propio en el mercado gracias a nuestra propuesta de valor bien definida. Esto hará incrementar el número de clientes, por lo que nuestros ingresos obtenidos de las clases aumentarán 10.395€ respecto al año anterior. Además, tenemos en cuenta alquilar nuestras aulas más horas que en el anterior ejercicio debido a la buena experiencia que hemos tenido desarrollando esta actividad extra, sumando todos los ingresos totales serán 103.360€.

El **tercer año**, debido al buen servicio recibido, los alumnos actuales recomendarán nuestro servicio y nuestros clientes potenciales serán un 100% más respecto al año anterior. Además, esperamos que la inversión en publicidad del año anterior también afecte en esta enmienda de atraer al mercado a nuestro servicio. Por ello, nuestros ingresos por las clases será el doble y cerraremos nuestro ejercicio económico con beneficios de 189.020€.