

Fuentes de ingresos:

Nuestra empresa ofrece servicios y productos lujosos por lo que es lógico que el precio de estos sea elevado. Seguimos una estrategia de diferenciación.

Nuestros ingresos provienen de:

- Las sesiones en el spa.
- La venta de productos de belleza en tienda física y online.
- Los tratamientos de belleza.
- Nuestra asociación con el Hotel Barceló.

Respecto a los tipos de precio:

- Crearemos un sistema de bonos para el spa y para los tratamientos de belleza. (Ejemplo: 4 sesiones por el precio de 3, sesión de spa de pareja)
- Sesiones de spa únicas, para disfrutar del servicio de spa un día.
- Packs de productos de belleza.
- Cuota mensual para socios del spa.
- Los clientes del Hotel Barceló contarán con un 50% de descuento en todos nuestros servicios.

Hemos realizado un estudio y la inversión inicial se recupera muy rápido, se calcula que en un año y medio para el caso del Day-Spa. Para el segundo año de operaciones el negocio ya es capaz de registrar un crecimiento del 30%.

(Fuente: <http://www.expertosenspa.com/%C2%A1quiero-montar-un-spa/>)