

FUENTES DE INGRESO

En lo referente a las fuentes de ingresos, hemos decidido incorporar un margen de beneficio al coste de los propios productos. Nuestra organización tendrá dos vías de ingresos:

1. La primera, y principal, será la que **proviene de la venta de los packs de entrenamiento para corredores**. Como hemos comentado anteriormente la estructura de costes es la siguiente:

| COSTES | CONSTANTIA | TENÁCITAS | PERSEVERANTIA |
|---|------------|-----------|---------------|
| ENTREN. FUERZA (SESIONES MES) | 55 | 55 | 55 |
| ENTREN. PERSONALIZADO (SESIONES MES) | - | 60 | 90 |
| DIETA COMIDA (Nº PLATOS MES) | - | 75 | 112.5 |
| FISIOTERAPEUTA (SESIONES MES) | 35 | 35 | 70 |
| PSICÓLOGO DEPORTIVO (SESIONES MES) | 25 | 25 | 25 |
| APLICACIÓN DEPORTIVA | - | - | - |
| RELOJ INTELIGENTE | OPCIONAL | 7.5 | 7.5 |
| COSTE / PRODUCTO | 115 € | 257.5 € | 360 € |

Sobre estos costes aplicaremos un **margen de beneficios** que indicará el precio al que se venderá el producto. Hemos decidido (con la idea de cubrir otros costes fijos e impuestos) que este margen será de un 30% en “Constantia”, un 17% en “Tenácitas” y un 18% en “Perseverantia” pudiéndose ajustar mínimamente en los diferentes servicios que ofrece nuestra empresa.

| | | | |
|--------------|-------|-------|-------|
| PRECIO VENTA | 150 € | 300 € | 425 € |
|--------------|-------|-------|-------|

2. La segunda fuente de ingresos será la **venta de paquetes organizados donde irá incluida la inscripción, el transporte y los servicios hoteleros** para que el cliente pueda correr la maratón que desee. A esto le aplicará un margen de beneficios de un 25%.