

4. FUENTES DE INGRESOS

Nuestra propuesta es, básicamente, vivir de pagos únicos de nuestros clientes que en función del tipo de promoción que deseen, el precio oscilará unas cantidades mayores o menores.

Para generar fuentes de ingresos nuestra empresa **Be Sonder** utilizará los criterios de: *prima por uso del local*; la empresa que cuente con nuestros servicios deberá pagar un precio por el uso del local, perfectamente acondicionado para todo tipo de usos. También obtendremos ingresos por *el servicio de publicidad*; servicio exclusivo de promoción del producto/servicio por un tiempo determinado establecido previamente en el contrato.

Una excepción a la hora de realizar el contrato es *el establecimiento de una prima por producto vendido*, de este modo nuestro trabajo será recompensado con un cierto plus si obtenemos ventas.

Otra excepción se dará cuando el servicio que ofrecemos sea un evento organizado por nosotros mismos, todo el trabajo deberá plasmarse en *un precio de entrada a nuestra pop-up* (variará en función del tipo de evento).

En resumen, el precio por nuestros servicios varía de manera muy amplia en función de los gustos del cliente y el tipo de publicidad que quiera contratar. Por ello, cada contrato deberá llevar un análisis y estudio de los costes detrás para posteriormente determinar el precio.