

- **¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?**

Nuestros clientes van a pagar por el valor de cualquier tipo de actividad cultural y más aún si tiene un enfoque claramente social es tremendamente complicado, al menos en términos cuantitativos.

Por una parte, están las administraciones públicas y los planes de ayudas y subvenciones previstas. Nuestro proyecto debe contemplar todos los requisitos para poder tener acceso a esa financiación.

También, debe de quedar claro que el dinero obtenido de la administración se emplea para la actividad que presentamos. Al final somos los prestatarios de un servicio por el cual recibimos un pago.

Así pues, la administración como cliente nuestro, nos paga en función de la presentación y finalidad de nuestro proyecto, así como de su viabilidad.

Las empresas privadas que colaboran con nosotros funcionan también, tanto como clientes como proveedores de productos y servicios. Sea por pago o por intercambio de los mismos. El precio se establece en función de los acuerdos que adoptemos satisfaciendo a ambas partes.

Por último, para los clientes particulares los precios están en función del número de participantes, duración de la actividad y edades de los mismos.

- **¿Actualmente por qué se paga?**

Actualmente se paga sobre todo por la calidad de servicio que ofrecemos.

Somos una de las pocas empresas a nivel autonómico que se dedica a acercar las diferentes culturas a nivel internacional a nuestra sociedad que además, mediante diferentes actividades y servicios tratamos de promover la aculturación.

Es por ello que los clientes van a pagar un servicio exclusivo y único ofrecido siempre con calidad.

- **¿Cómo prefieren pagar?**

Los clientes prefieren pagar los servicios en efectivo o con tarjeta de crédito.

Los compradores habitualmente pagan los servicios recibidos en efectivo, con tarjetas de crédito o débito, con sus respectivos móviles o mediante transferencias bancarias.

El precio del servicio variará dependiendo de la edad del consumidor y de los packs contratados por cada cliente.

Las partidas económicas asignadas por la administración se ingresan en los plazos que ellos establecen. En este caso se hace en un pago único en los primeros diez días hábiles después de la adjudicación de dichas ayudas. El pago se hace por medio de transferencia bancaria a la cuenta de empresa.

En el caso de empresas colaboradoras los pagos se efectúan en especie o también por intercambio de servicios.

- **¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?**

Cada fuente de ingresos se trata de un ingreso lineal, es decir, cada cliente paga por un servicio y la cantidad recibida viene a formar parte del ingreso lineal de la empresa.

Dependiendo del servicio que ofrezcamos el ingreso variará debido a su valor cualitativo, por tanto, los ingresos mensuales pueden variar debido a esto.

Algunos ingresos son transaccionales, ya que, se realiza un pago único del servicio o producto requerido y otros son ingresos recurrentes, que provienen de pagos periódicos o mensuales.

Fuentes de ingresos:

- **Ventas de activos:** Es cuando al vender tu propuesta de valor le otorgas a los clientes derechos de propiedad sobre la misma.
- **Cuota o pago por uso:** En nuestro caso, el cliente paga sólo por el uso del servicio que le ofrecemos.

Ingresos:

Aproximamos que en un año tendremos unos ingresos de una determinada cantidad y otro año otra.

→ Por subvenciones: 60.000€ al año.

→ Por venta directa de entradas y otros activos: 12.000€.

→ Por colaboraciones con socios y entidades: 7.500€ .

→ Por programas de formación a centros: 6.000€.

→ Ingresos por especie, alquiler y gastos de funcionamiento: 18.000€.