

## FUENTES DE INGRESO.

### ¿Cuánto y cómo están dispuestos a pagar nuestros clientes por los productos y los servicios que les ofrecemos?

Hay dos tipos de fuentes de ingresos que vamos a utilizar en nuestra empresa:

- Ingresos por pagos únicos:
  - Alquiler de campers: los clientes pagan por el alquiler de las campers a 70 euros por cada día en temporada baja (diciembre-febrero), 85 euros por día en temporada baja (meses de marzo -exceptuando período de Semana Santa si coincide- y noviembre), 105 en temporada media (meses de abril, mayo y septiembre) y 130 euros en temporada alta (meses de junio a agosto) aunque dependiendo de si han obtenido descuento derivado de actividades en la app o si lo alquila por un período determinado, es decir, contamos de ofertas para aquellas personas que alquilen nuestros servicios un periodo más extenso de tiempo, en estos casos sale el alquiler más económico. También se cobra una fianza por cada alquiler que será de 600 euros.
  
- Venta de activos: los clientes pagan por la compra de productos para vacaciones en nuestra tienda física o on-line de acuerdo al precio de cada producto y con algún descuento derivado de actividades en la app. Los precios de los productos varían desde los cubiertos a 3 euros cada uno hasta los 110 euros de una mesa plegable para 8 personas, gastos de envío no incluidos.
  
- Ingresos por pagos recurrentes:
  - Los clientes o empresas que alquilen nuestras campers por períodos superiores a dos meses realizan este tipo de pagos para mayor comodidad y financiación, cobrándose al mes en estos casos desde los 1875 euros en temporada reducida a los 3305 euros en temporada alta, obteniendo unos descuentos de 675 y 595 respectivamente sobre el precio diario, así sea de los descuentos que ofrece nuestra empresa por actividades en la app.

**Inversión inicial:** en esta empresa invertimos 200.000 euros cada uno (en total, 800.000 euros) para la adquisición del pabellón, las campers y los productos para vacaciones, así como para los trámites iniciales de creación de empresa y una cantidad determinada para tener solvencia y afrontar los gastos iniciales.

- Venta de pabellón:

<https://www.idealista.com/inmueble/37174820/>

## Precio

Precio del inmueble:	<b>598.000 €</b>
Precio por m <sup>2</sup> :	255 €/m <sup>2</sup>

[Hacer una contraoferta](#)

[Recibir aviso si baja de precio](#)

**Otras fuentes de ingreso:** en caso de necesidad, recurriremos a una venta de activos extraordinaria para poder tener dinero en metálico por la venta, principalmente de campers a una empresa colaboradora o interesada. También si fuera necesario optariamos por cambiar de sede a una sede más barata, vendiendo la nuestra (el pabellón) y adquiriendo un pabellón más económico. También contaremos con alianzas estratégicas con otras empresas, es decir, intentaremos conseguir colaboradores donde nosotros les facilitaremos cierta publicidad y ellos nos ayudarán económicamente, También intentaremos conseguir ayudas y subvenciones sobre todo en la etapa inicial de la empresa para conseguir un "empujón" económico.