

## FUENTES DE INGRESOS

Nuestro negocio va a ir dirigido a los niños de colegios, hospitales... Pero nuestros clientes van a ser los colegios y hospitales cómo entidades públicas y a las familias en el ámbito privado, también podremos actuar en grupos de tiempo libre organizados. Nosotros somos autónomos y vamos a buscar financiación tanto en el ámbito público cómo en el ámbito privado, ya que no nos vamos a encasillar en sólo una parte del mercado. Sino que vamos a trabajar en más de una zona de mercado.

Nuestras fuentes de ingresos van a estar centrados en buscar dinero para cubrir todos nuestros gastos cómo empresa particular, por lo tanto, vamos a buscar todo tipo de subvenciones en nuestra comunidad, diputaciones, ayuntamiento... Ya que cuando vayamos a hospitales y a centros públicos no serán ellos los que tengan que pagarnos de su bolsillo, sino que a través de estas subvenciones que vamos a pedir al Gobierno Vasco, seamos capaces de llevar a cabo todos los gastos necesarios para cubrir las necesidades de los menores.

También trabajaremos en el ámbito de las familias privadas. En este caso tendríamos una tarifa estándar e iría incrementando en función de otros factores como más tiempo, más actividades, la distancia que vamos a tener que recorrer para llevar al lugar...

Todos los ingresos que vamos a buscar y lograr van a estar destinados para comprar los materiales necesarios tales cómo los robots, la gasolina para la furgoneta, nuestros sueldos...

En cuanto al dinero que vamos a pedir a las entidades privadas van a estar desglosado en lo siguiente:

CLIENTES (familias)

1 HORA usando los robots: 50 € 2 HORAS usando los robots: 90€

EXTRAS: Por kilometraje, según el lugar se determinará el precio en el momento. Según cuantos socios vayamos a realizar la actividad, ya que a más personal habrá más gastos para cubrir.

Nosotros cómo empresa no vamos a querer unas ganancias cómo tal, ya que vamos a querer tener nuestros sueldos mensuales de los 5 socios y que no tengamos pérdidas mensualmente. Para ello con las subvenciones y estas tarifas yo creo que será suficiente para sufragar los gastos de nuestra empresa.

Nosotros queremos dar una imagen de nuestro producto y empresa de que la cantidad que pagan es simbólica y razonable, ya que a pesar de ser económico el servicio y la calidad que vamos a ofrecer de dicho servicio siempre va a ser excelente y siempre vamos a buscar lo mejor para los alumnos para que tengan un aprendizaje muy enriquecedor a la par que atractivo y dinámico.

En cuanto a las entidades públicas que vamos a llevar o a mostrar nuestro servicio o producto, serán ellas las que tendrán un convenio con la diputación o ayuntamiento correspondiente lo que hablarán como contratar nuestros servicios. Que una vez se dé el

visto bueno por la entidad pública correspondiente será el centro público, ya sea colegios u hospitales, los que se pondrán en contacto con nuestra empresa para cerrar una fecha y hora de cuando les ofreceremos nuestros servicios y cuál va a ser la tarifa que van a tener que abonar.