

FUENTES DE INGRESOS

Los ingresos de Dysania provienen enteramente (100%) de la venta de pases del escape room teatralizado, que permanecerá abierto de martes a viernes con tres sesiones en horario de tarde, y los fines de semana y festivos con un total de cinco sesiones repartidas entre mañana y tarde. Se contemplan los siguientes precios por sesión:

2 personas	25 € pax	50 €
3 personas	22 € pax	66 €
4 a 6 personas	20 € pax	80 € - 120 €

Estos han sido fijados de acuerdo a las tarifas observadas en la competencia inmediata y los resultados de las encuestas realizadas a nuestro público objetivo, que dictamina que el 86 % estaría dispuesto a pagar entre 20 - 25 euros por acudir a la actividad. Asimismo, el 93 % de los encuestados, afirmaron acudir en grupos de 4 a 6 personas, que equivaldría a un mínimo de 80 euros / sesión.

Por tanto, los ingresos mensuales del escape room teatralizado podrían situarse en torno a los 5000 euros con un 70 % de sesiones vendidas de grupos de 4 a más integrantes.

Se contempla la posibilidad de recibir encargos personalizados por parte de Ayuntamientos o particulares para realizar eventos tanto en las propias instalaciones como en otras localizaciones que podrían suponer unos ingresos extra. Estos encargos serían puntuales y de duración corta, por lo que es difícil cuantificar los ingresos que se percibirán a través de esta fuente.

Por último, mencionar que la crisis sanitaria actual del COVID - 19 obliga a buscar otras alternativas no presenciales que pudieran suplir la ausencia temporal de ingresos del escape room teatralizado, como un juego de mesa, aunque esta opción se valorará en el medio plazo en base a la inversión que suponga su creación.

- ¿Financiación para la inversión inicial?

1. Crowdfunding:

Basándonos en la estrategia de otros creadores, y teniendo en cuenta que hemos creado una red amplia de seguidores en redes sociales que aumenta día a día, a los que hemos ido

mostrando en qué consiste nuestro producto, se plantea crear un crowdfunding en el que, entre otras cosas, se pague por adelantado la entrada, con un descuento.

Es decir, se podría obtener un pase del juego a un precio inferior (5 € menos por persona) al invertir en nuestro proyecto, además de otras ventajas aún por determinar.

2. Business angel:

Un business angel es un tipo de inversor ajeno a la empresa que aporta capital, contactos y experiencia. Generalmente, participa en el inicio de la empresa para apoyar su lanzamiento, y pasado el tiempo pactado y recuperada la inversión, se desligan de la empresa.

En el caso del escape room teatralizado, este sistema podría ser beneficioso, ya que no solo se consigue capital, sino que también se recibe asesoramiento en el diseño del juego y atracción del público.

El business aportaría el capital necesario para la inversión inicial y puesta en funcionamiento de la sala de escape. Dado que uno de los principales atractivos de esta forma de financiación son los conocimientos en el sector, se buscará una cadena o un escape room para que colabore con Dysania a cambio de un porcentaje de los beneficios durante el primer año.

3. FFF:

Conocido coloquialmente como “Family, Friends and Fools”, es un método que permitiría financiar parte del proyecto sin acarrear intereses ni tener que recurrir a fuentes lejanas que puedan tener mayores reticencias a la hora de invertir. Este apartado englobaría también los fondos propios de las dos fundadoras de Dysania.