

## **4. FUENTES DE INGRESOS**

Nuestras principales fuentes de ingresos serán la venta y preventa de entradas en las ciudades. Nos enfocaremos en precios de mercado ligeramente por debajo de cines convencionales, dejando menos margen de beneficio por persona, pero tratando de captar las consumiciones en la zona de bares del autocine. De esta manera conseguimos que los clientes gasten más en el cine debido a los precios competitivos, dándonos esto mayor beneficio y rotación de productos en el inventario de bares o en la posibilidad de poder alquilar la zona de bares.

Optaremos también por una estrategia de ofertas o packs los cuales incluyan entrada y consumiciones varias. De esta manera, buscamos un pack más económico para el cliente, pero consiguiendo un mayor beneficio para nuestra empresa.

Se ofrecerán también descuentos en el precio de la entrada en la página web, existiendo la posibilidad de ofrecer distintos precios dependiendo de las películas proyectadas y del número de ventas de esos días.

A continuación, se expone la lista de precios del cine:

<b>Entradas</b>	<b>Precio (euros)</b>	<b>Comida y bebida</b>	<b>Precio (euros)</b>
<b>Básico</b>	10	<b>Palomitas medianas</b>	2'5
<b>Básico y palomitas medianas</b>	12	<b>Palomitas grandes</b>	3'5
<b>Básico, refresco y palomitas medianas</b>	13	<b>Refresco mediano</b>	2
<b>Entrada niño (4 a 12)</b>	2	<b>Refresco grande</b>	3
<b>Entrada adulto (+13 años)</b>	4		

Buscamos un aforo de aproximadamente 120-150 coches, dependiendo en cada ocasión el terreno cedido por los ayuntamientos. Con este aforo calculamos aproximadamente un 70% de venta de entradas por la web, consiguiendo así un aforo medio de 110 coches.

<b>Coche (incluye 2 personas)</b>	<b>Porcentaje (coches)</b>	<b>Cantidad (coches)</b>	<b>Precio (euros)</b>	<b>Total (euros)</b>
<b>Coche</b>	40%	44 (88 personas)	10€	440€
<b>Coche más 1 adulto</b>	20%	22 (66 personas)	14€	308€
<b>Coche más 2 adultos</b>	20%	22 (88 personas)	18€	396€
<b>Coche más 1 adulto y 1 niño</b>	10%	11 (44 personas)	16€	176€
<b>Coche más 2 niños</b>	10%	11 (44 personas)	14€	154€
<b>Sumatorio:</b>	100%	110 (330 personas)	-	1474€

En esta tabla vemos los ingresos medios de la venta de entradas, calculados por sesión, con un aforo del 70%. En la siguiente tabla le sumamos a estos ingresos por venta de entradas los ingresos por publicidad y los beneficios, medios, de la zona de bares.

	<b>Sesión</b>	<b>Semanal</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Entradas</b>	1.474€	13.266€	66.330€	795.960€
<b>Publicidad</b>	750€	6.750€	33.750€	405.000€
<b>Zona de bares</b>	1.798,5€	16.186,5€	80.932,5€	971.190€
<b>Total</b>	4.022,5€	36.202,5€	181.012,5€	2.172.150€

Hemos pensado en hacer dos proyecciones por noche los viernes y sábados, durante toda la temporada, y una proyección diaria de domingo a jueves, dejando a estudio de las ventas la posibilidad de hacer más sesiones entre semana, en especial en verano, dependiendo ello del número de entradas vendidas y las previsiones en cada emplazamiento. Podemos ofrecer a nuestros clientes una tarifa reducida si repiten sesión en la misma noche, evitando así que muchos de los vehículos que han entrado a la primera proyección salgan al terminar esta, pudiendo así consumir de nuevo en la zona de bares. Para fomentarlo hemos planeado dejar la zona con mejor visibilidad para estos clientes, teniendo así más controlados a estos clientes. Además, se les dará una pegatina de color identificativo para que lo coloquen en sus coches y poder identificarlos más fácil a la hora de cambiar de sesión.

En la zona de bares englobamos la parte de ventas que no hemos externalizado, es decir, la venta de palomitas y refrescos, en ellos incluimos también los packs que incluyen entrada con bebida y palomitas, sacando simplemente los beneficios medios por cliente, a fin de simplificar las tablas. Hemos calculado que alrededor de un 20% de los clientes, unas 66 personas, se gastarán 4,5€ que valen las palomitas y el refresco mediano, 297€, mientras que un 70% de los clientes, 231 personas, gastarán 6,5€ en las palomitas y refresco grandes, 1.501,5€. Todo ello da una cantidad total de 1.798,5€.

Otra fuente de ingresos será buscar una empresa de publicidad, de ámbito local, que gestione empresas de la zona que quieran darse a conocer a precio reducido, ofreciendo ser proyectadas los minutos antes de las películas. Viendo los precios de mercado y para resultar competitivos nuestra tarifa sería de 50€ por proyección y anuncio, estimando 20 segundos por anuncio, lo cual nos dejaría un espacio para unos 15 espacios publicitarios. Esto supone un ingreso extra de 750€. Hemos pensado iniciar la proyección de anuncios desde que empiece a entrar la gente hasta apagar las luces y se volverán a proyectar todos los anuncios en los 5 minutos antes del inicio de la película.