

4. FUENTES DE INGRESOS

Para la viabilidad del proyecto se dispone de las siguientes **fuentes de ingresos**, por orden de importancia:

- **CUOTAS MENSUALES DE LOS CLIENTES**

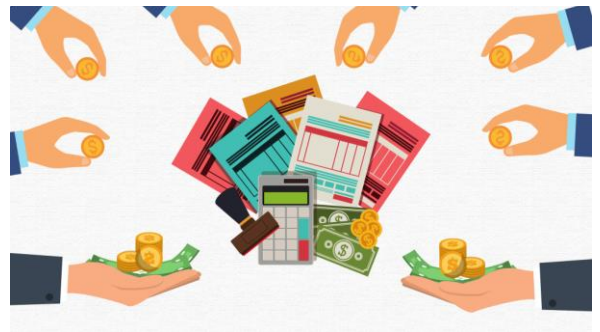
Los ingresos más importantes de la empresa vienen de **pagos recurrentes con precios fijos**, y corresponderán a las cuotas mensuales de los clientes.

El objetivo de la empresa no es obtener ingresos a base de cuotas elevadas, sino ofrecer una gran diversidad de servicios a un coste muy bajo que atraiga a un elevado número de clientes. De este modo nuestro objetivo es obtener grandes ingresos a medida que se incrementa el número de clientes, intentando mantener siempre una cuota constante y muy económica.

A medida que aumenten los clientes y los ingresos, el número de servicios y la calidad de estos podrá irse incrementando, lo que se espera que a su vez atraiga a un mayor número de jóvenes.

Se ha fijado esta cuota mensual en 20 €. Esta cantidad podría ser ajustada cada año en función del incremento de los precios.

Consideramos que es una cantidad muy económica que, incluso, si uno lo sabe vender bien, suele ser pagado por sus padres.



- **PAGOS ESPECÍFICOS POR ASISTENCIA A ACTIVIDADES CONCRETAS**

Si bien la mayor parte de actividades son gratuitas, habrá casos concretos que requieren una organización más costosa y para las cuales se establece un pago. En la acción comercial buscamos financiación específica para estos casos, de forma que el pago a solicitar a los clientes sea mínimo, y siempre más económico y atractivo que actividades similares que puedan conseguirse fuera de Gazte·Lu.

Los ingresos por este medio son de **pago único con precio fijo**.

- **PAGOS DE COLABORADORES**

Si bien los colaboradores participan normalmente aportando sus conocimientos y tiempo de forma gratuita, entendemos que en algunos casos pueden obtener beneficios importantes de esta participación y, especialmente en sus primeras colaboraciones, se les puede solicitar un pequeño pago por proporcionarle el espacio, la organización, la publicidad y la audiencia.

Los pagos por este medio dependen de si se trata de un servicio continuo, con lo que son **pagos recurrentes con precios fijos** establecidos en función de las características del curso, o de si se trata de un taller, masterclass, etc. concreto, **que son pagos únicos con precio fijo**.

- **INGRESOS POR HOSTELERÍA**

Para que los jóvenes podamos estar cómodos en un ambiente de socialización, participación en actividades, etc. consideramos importante poder acceder al consumo de comida y bebida, siempre sin alcohol.

Por esta razón, todas las instalaciones cuentan con puestos de comida proporcionados por negocios locales (Bikain Jatetxea, Bar Minuto...) y grandes cadenas de restauración (McDonald's, Domino's Pizza...). Éstas cuentan con precios cerrados y económicos para bocadillos, hamburguesas, sándwiches, bebidas sin alcohol, etc. Ellos se encargan además de llevar sus propios productos y montar la barra y, al finalizar, recoger todo dejándolo lo más limpio posible.



Para servicios de cierta continuidad, ha sido negociado un pago **recurrente mensual de precio fijo** a la empresa de restauración. Por su parte, en casos de eventos o actividades especiales o en locales específicos que requieran un servicio de restauración diferente, se negocia y se acuerda en cada caso un **pago único de precio fijo**.

No está en principio prevista ninguna otra fuente de ingreso. No obstante, en caso de que el proyecto tenga un gran éxito, no se descarta analizar la posibilidad de obtener por ejemplo ingresos por incluir publicidad en la Web.