

## **FUENTES DE INGRESOS**

Los clientes no deben pagar nada a la hora de utilizar o descargar la aplicación. Únicamente pagan cuando desean realizar las actividades en las que se juntaran todos los participantes.

La cantidad que deben **pagar** es 10 euros por una sesión de dos horas. A parte de eso se ofrecen, botellas de agua y cafés que deben pagar en caso de que los quieran consumir, las botellas de agua cuestan dos euros y los cafés o infusiones un euro setenta, los precios pueden variar en función de los que cueste comprar estos productos, en caso de que el proveedor suba el precio, se tendrán que subir los precios, de un modo razonable, para que sea rentable.

En caso de que un usuario traiga a algún amigo a la actividad, a ese usuario se le hará una pequeña reducción en las próximas cinco sesiones en las que el usuario participe, consiguiendo así una fidelización para la empresa.

Gracias a lo que nuestros clientes están dispuestos a pagar, por cada sesión, conseguimos costear los materiales y los productos que se les ofrece, como la alimentación, siendo estos los costes variables y los costes fijos como los trabajadores o el alquiler del local.

Con el dinero que no está destinado a lo ya mencionado, se invierte en publicidad y en el mejoramiento de la aplicación. A parte del dinero que se consigue por las actividades presenciales, la empresa genera

ingresos con la venta de activos y con prima de suscriptores a través de la aplicación.

En cuanto a los porcentajes de las fuentes de ingresos, la empresa ha llegado a la conclusión de que la mayoría de los beneficios estará repartido de la siguiente manera:

- La publicidad será el 40% de los ingresos totales.
- Las actividades serán otro 40% de los ingresos totales.
- El material compone el resto de los ingresos totales, el 20%.