

# Club De Volleyball



## **Fuentes De Ingreso**

Habiendo estudiado el mercado y teniendo en cuenta los gastos que supone formar el equipo y gestionarlo, hemos establecido un precio real que nos parecería justo y que sabemos que el cliente estaría dispuesto a pagar (50€ al mes).

Nuestra fuente de ingresos principal se basará en ingresos por pagos recurrentes.

Cuando hablamos de ingresos por pago recurrente, nos referimos al pago de la matrícula para inscribirse en el club, el cual se realizará de forma mensual. Al inicio de la temporada, se entregarán fichas de inscripción a todos los miembros del club para que estos las completen con sus datos. En esta ficha también estarán especificadas las primas de suscripción.

También tendremos una venta de activos, que se obtendrá mediante el merchandising del club. Este será posible comprarlo indiferentemente si se forma parte del club o no.

La prima de uso se centrará en cobrar el uso de la cancha de voleibol y los materiales para la práctica de este deporte e irá incluido en la cuota mensual.

Otra fuente de ingresos se basará en la publicidad obtenida mediante patrocinadores. Los patrocinadores serán publicitados tanto en las equipaciones como en los días de partidos colocando pancartas o diferentes artículos para la promoción de estos.



**Revenue**