

Para un negocio como SpotBox, que proporciona servicios para la creación de contenido digital, hay varias fuentes de ingresos, en nuestro caso el que paga es el que consume. El cliente paga el espacio y las herramientas que utiliza. (Cobramos por horas y habitaciones, no por herramientas utilizadas), por eso nuestra mayor fuente de ingresos son nuestros clientes.

Aunque también podemos conseguir ingresos a través de:

-Servicios adicionales: podemos ofrecer servicios adicionales como servicios de edición, asesoramiento técnico, servicios de producción, y otros servicios personalizados. Estos pueden generar ingresos adicionales.

-Membresías o suscripciones: ofrecer membresías mensuales o anuales que den a los usuarios acceso regular a las instalaciones y servicios con descuentos o beneficios exclusivos.

-Venta de equipos y suministros: vender o alquilar equipos y suministros adicionales, como micrófonos de alta calidad, cámaras, luces, fondos para fotografía, etc.

-Espacios publicitarios: ofrecer espacios publicitarios dentro de tus instalaciones o en tus plataformas en línea.

-Eventos y talleres: organizar eventos, talleres o clases relacionadas con la creación de contenido digital y cobrar una tarifa de entrada.

Se trata de un modelo de transacción basada en el precio porque es un método de transacción que compara la ganancia bruta con los costos de ventas.

Los precios son fijos porque cada x horas tiene un precio definido, no hay precios que puedan variar. Nuestras tarifas son ya calculadas y no se pueden modificar de ninguna manera. Los precios ya están establecidos y son los siguientes:

SPOT HOUR (1 HORA) 1 Hora/ 1 Sala. 14,99€ 1 Hora/ 2 Salas. 24,99€ 1 Hora/ 3 Salas. 35,99€ 1 Hora/Todas las salas. 40,99€	SPOT WEEK (4 HORAS) 4 Horas/ 1 Sala. 24,99€ 4 Horas/ 2 salas. 34,99€ 4 Horas/ 3 Salas. 45,99€ 4 Horas/ Todas las salas 60,99€	SPOT MONTH (18 HORAS) 18 Horas/ 1 Sala. 45,99€ 18 Horas/ 2 Salas. 50,99€ 18 Horas/ 3Salas. 55,99€ 18 Horas/ Todas las Salas. 89,99€
---	--	--

La media que obtendremos de ingresos es 44,25€. La cantidad que hay que vender es el equivalente a 44,25€ al mes, y 531€ al año.

Umbral de rentabilidad:

$2100+800+1000+97.980=101.880€$

$101.880:5=20.376$ $20.376:12=1698€$

$1698:4=424,5$ $424,5:=60,64€$

Los costes fijos de nuestro negocio aproximadamente seria:

Alquiler (2100 mes)

Luz (800 mes)

Herramientas digitales (1000€ solo una vez)

Tecnología (97.980€ una única inversión)

Por otro lado los costes variables serían:

Decorado de los Sets para grabación y fotografía se cambiarían cada 5 meses. (2000€ casa cinco meses)