

- **Fuentes de ingreso:** Nuestras fuentes de ingresos serán, principalmente las tarifas de coste por nuestro servicio, las fianzas por cancelación y por reserva.

La ponderación será mayor en las tarifas de coste de nuestro servicio, que en las fianzas de cancelación y de reserva. También recaudaremos este dinero por medio de las tarjetas de crédito o débito e incluso con cheques, pero no permitiremos pagar con dinero en mano.

La planificación de eventos es un sector versátil que permite generar ingresos a través de diversas fuentes, dependiendo del tipo de eventos organizados, los servicios ofrecidos y el mercado objetivo. Una de las principales fuentes de ingresos proviene de los honorarios cobrados directamente a los clientes. Estos pueden establecerse como tarifas fijas, porcentajes sobre el presupuesto total del evento o pagos por hora, según la complejidad.

Otra vía importante es la comisión obtenida por recomendar proveedores, como empresas de catering, locales, floristas o servicios audiovisuales. Este modelo permite que los planificadores se beneficien al conectar a sus clientes con aliados estratégicos. Asimismo, la gestión de patrocinios representa una fuente clave de ingresos, especialmente en eventos corporativos, culturales o deportivos, donde las marcas aportan recursos económicos a cambio de visibilidad y promoción.

La venta de boletos también es una fuente significativa, sobre todo en eventos públicos como conciertos, festivales o conferencias. Además, los planificadores pueden incrementar sus ingresos a través de la comercialización de productos relacionados con el evento, como merchandising.

La planificación de eventos genera ingresos mediante diversas fuentes: honorarios directos por servicios, comisiones de proveedores y gestión de patrocinios. La venta de boletos y productos relacionados, como merchandising, representa otra vía importante. Además, el alquiler de equipos y servicios adicionales, como decoración o producción audiovisual, diversifica las oportunidades.

Los eventos híbridos o virtuales permiten obtener ingresos mediante accesos a plataformas digitales y herramientas interactivas. Por otro lado, la consultoría y formación en el sector son fuentes valiosas para

planificadores experimentados. En esencia, esta industria combina creatividad y estrategia para maximizar su potencial económico.