

FUENTES DE INGRESO

Las fuentes de ingreso son las diferentes formas que tenemos para generar ingresos a partir de la actividad que realizamos.

Existen dos tipos de fuentes de ingreso:

- Ingreso por **pago único**: nuestro servicio será cobrado una única vez ya que es un único pago para realizar las actividades que ofrecemos, y si quiere el cliente volver tendría que realizar otro pago, es decir cobramos por entrada.
- Ingreso por **pagos recurrentes**: también hemos pensando en realizar alguna oferta o tarifa en modo de suscripción, es decir, un pago mensual para realizar actividades constantes.

¿Qué manera usaremos para generar ingresos?

Las maneras que usaremos para generar ingresos será ofrecer tanto diferentes eventos, formaciones, talleres, etc. Como ventas de entradas, rentar espacios para realización de eventos, experiencias temáticas. También estará el área del bar/restaurante donde se realizará la venta de alimentos y bebidas, en un principio estaremos adquiriendo productos (snacks, bebidas...) mediante un proveedor al por mayor. A medida que LUDUS vaya creciendo también queremos trabajar con algún bar/restaurante local para ayudar a los negocios locales, ellos nos estarían proveyendo más los productos "caseros", es decir, bocatas, sandwiches. Luego en caso de que se realicen eventos con mayor alcance de gente si es necesario y si nuestros clientes desean que haya servicio de comida, nos convendría también colaborar con una empresa de catering.

Otras posibles opciones que hay para obtener ingresos es con la venta de merchandising, productos propios relacionados con LUDUS como camisetas, tazas, kits educativos. También al dedicarnos al sector educativo/entretenimiento podríamos vender materiales didácticos como juegos, libros...

Membresías

Nos gustaría crear membresías VIP para que las personas que quieran adquirir acceso preferencial a eventos, descuentos exclusivos y diferentes beneficios, implementando dichas membresías sería una forma de obtener ingresos de forma más continua lo que nos beneficiaría.

Colaboración y publicidad

Queremos colaborar con negocios locales para así obtener a su vez publicidad y también estaríamos apoyando el comercio local.

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente por el producto/servicio que le estamos ofreciendo?

Sabemos que los clientes estarán dispuestos a pagar mejor por experiencias únicas, de alta calidad y personalizadas, en este sentido nosotras queremos marcar una diferencia respecto a nuestra competencia directa o indirecta, nos vamos a esforzar en ofrecer el mejor servicio para que nuestros clientes se sientan agusto y sientan que el precio que han

pagado por nuestro servicio ha valido verdaderamente la pena. Ofreceremos actividades y servicios novedosos que interesen a todo el público.

Para poder calcular cuáles serán nuestras tarifas de precios tenemos que evaluar los gastos y costos que hemos tenido para ofrecer correctamente el servicio. Al calcular los costos debemos incluir costos fijos, los cuales serán la renta, el gasto del personal, los servicios... y los variables que son los materiales, alimentos, etc.

Tenemos que agregar un margen de beneficio razonable, es decir, por ejemplo en el caso del bar si a nuestro proveedor le pagamos 2.30€ por un bocadillo lo venderíamos a 3.10€ agregándole un 35% de margen de beneficio.

Tendremos que investigar y estudiar cuál es el mejor margen y el más rentable tanto para nosotras como para el bolsillo de nuestros clientes, ya que también debemos considerar lo que ellos estarían dispuestos a pagar.

Estableceremos estrategias en los precios, al principio al estar empezando el negocio y al no tener clientela concurrente aún necesitamos comenzar a llamar la atención y dar a conocer nuestro negocio, por lo que no podemos ofrecer un precio muy alto. Ofreceremos precios asequibles para TODO el mundo también intentando obtener ganancias. Estos precios de cierto modo serán los precios “prueba”, con dichos precios evaluaremos cómo reacciona el mercado y veremos si hay demanda.

Habrà distintas tarifas que se ajusten a los presupuestos que tengan nuestros clientes potenciales, aclarando que los precios más elevados tendrán más ventajas y beneficios que los precios más bajos.

Por ejemplo, pueden haber tarifas generales, con las que se realizan las actividades “básicas” y luego entradas premium que podrían incluir más beneficios como consumiciones “gratis”, más tiempo de actividad, regalo, etc.

Como conclusión, en LUDUS implementaremos estrategias de ingresos diversificadas que incluirán fuentes de pago único y recurrente, tales como eventos, talleres, alquileres, venta de alimentos y bebidas, merchandising y membresías VIP. Colaboraremos con negocios locales y ofreceremos experiencias personalizadas, fijando precios accesibles inicialmente y ajustándolos según la demanda para asegurar rentabilidad y sostenibilidad.