

7.Fuentes de ingresos

Ahora que tenemos analizada la estructura de costes de nuestro proyecto, es crucial definir cómo vamos a generar los ingresos que nos permitirán no solo cubrir esos costes, sino también alcanzar nuestros objetivos:

Ainara Cabello
Iosu Díaz

A continuación detallamos tarifa de precios valorados según promedio de competidores:

-Entrada al parque:

-**Pago único:** -pase día: 10€

-bono 10 pases: 80€

-**Pagos recurrentes:** membresía anual: 300€

-**Compromisarios:** El colaborador compromisario contribuye a nuestro proyecto con una cuota simbólica de **50 euros** anuales, y tiene derecho a (pagarán la entrada al parque con un 30% de descuento):

- Participar en todas las asambleas generales.
- Participar en las actividades de la finca.
- Estar al día de los resultados derivados del trabajo que se realiza en Lorategi iluna.
- Asesorar con el fin de alcanzar los objetivos del proyecto.
- Utilizar las instalaciones de la finca según las normas marcadas.

-Colaboradores: Como colaborador, podrás ofrecernos tu experiencia y ayudarnos en la finca. También con aportaciones y donaciones económicas.- Este tipo de colaboradores tienen **derecho** a:

- Participar en las actividades de la finca.
- Estar al día de los resultados derivados del trabajo que se realiza en Lorategi [iluna](#).
- Asesorar con el fin de alcanzar los objetivos del proyecto.
- Utilizar las instalaciones de la finca según las normas marcadas.

-Patrocinadores: Cualquier entidad jurídica puede colaborar como patrocinadora con una aportación mínima de **500 euros** anuales. Estos son sus **derechos**:

- Colocación de su logo en la entrada de la finca, en la web y en otros soportes acordados.
- Participar en todas las asambleas generales.

Ainara Cabello
Iosu Diaz

- Estar al tanto de las actividades que desarrolla Lorategi [iluna](#).
- Estar al día de los resultados derivados del trabajo que se realiza en Lorategi [iluna](#).

-Crowdfunding: es una forma de financiación online colectiva, que prescinde de los intermediarios financieros como bancos para obtener el impulso económico a través de donaciones de usuarios cuya motivación puede ser altruista y/o a cambio de algún tipo de recompensa relacionada con el proyecto.

-Actividades, servicios y productos:

- Talleres: 15€
- Clases (yoga/mindfulness): 25€
- Alquiler de espacios: 50€/h
- Venta de productos: -mermeladas: 250gr 8€
 - cosmética: -sanjuanera 8€
 - labial: 3€
 - cara/manos: 6€
 - aceites esenciales: 15€
 - ramos: 30€
 - centros festividades: 45€
 - mini macetas: 6€

Estimamos un afluencia de 2.000 usuarios con pago único y bono (datos aprox. de nuestros competidores principales): 20.000 €

En principio hemos pactado 20 personas como compromisarios (hemos realizado un sondeo vía email). Esto supondría un total de 1000€.

En cuanto a los pagos recurrentes de la membresía supondrán 15 personas es decir un total de 4.500€ (la técnica para cuantificar el número de miembros realizado vía email).

Para el resto de actividades estimamos una entrada de ingresos anuales de 20.000€.

Aún no contamos con patrocinadores ni crowdfunding, retomaremos este punto en el segundo año del proyecto.

El total de ingresos supondría 44.600€

Ainara Cabello
Iosu Diaz

Partimos por lo tanto con un **superávit de 150€**. Se trata del primer año, donde los costes iniciales para implantar el negocio son relevantes, cuantiosos e inevitables. Algunos de estos gastos, en el segundo año no son recurrentes, por lo que el margen y la solvencia serán superiores.