



Fase 4: Fuentes de ingresos

Las principales formas de ingresos en el negocio será a través de la suscripción a los servicios de entrenamiento y asesoramiento deportivo Y NUTRICIONAL

Involucrarnos con diferentes escuelas deportivas será clave para asegurarnos un nicho en el mercado

Modelo de precios:

Los precios dependerán de tres factores

- El cronograma escogido, mañanas tardes o fechas y horarios especiales
- Cantidad de meses contratados ofrecen descuento
- Personalización completa del programa de entrenamiento

Tipos de ingresos

Se obtendrán ingresos por suscripciones mensuales, ingresos por trabajos concretos y definidos en el tiempo o también ventas por asesoramiento nutricional y venta de suplementación deportiva.

Descuentos y promociones

Se aplicarán descuentos aquellas personas cuyas membresías sean trimestrales además ofreceremos ofertas especiales en fechas claves dónde se prevea una disminución de LA AFLUENCIA del cliente.

También haremos promociones a grupos de entrenamiento amateur así como a equipos deportivos de diferentes categorías federados y no federados

Estrategia cotización a largo plazo

Nuestras fuentes de ingresos evolucionarán con el tiempo ampliando la oferta de nuestro programa deportivo fuera de nuestro centro, es decir cuando nuestros servicios más allá de nuestro local, bien acudiendo a federaciones deportivas impartiendo masterclass o vía online.

Una forma de asegurar la sostenibilidad y crecimiento de nuestro negocio es apostando por el desarrollo personal y cognitivo de nuestro cliente así como su bienestar más allá de nuestro centro además FOMENTAREMOS competiciones internas y eventos socioculturales que conecten con otros modelos de generación de ingresos cómo pueden ser eventos de ludoteca, eventos de competición y eventos de de práctica de nuevas disciplinas deportivas.

