

Fuentes de ingresos

La ludoteca Playtopia genera ingresos a través de productos o servicios se generarán ingresos mediante la venta de juguetes temáticos, entradas para acceder a las instalaciones y recursos educativos orientados al aprendizaje lúdico, como podemos ver en las siguiente tablas:

JUGUETES	PRECIOS
	25 €
	15 €
	20 €
	8 €

	30 €
---	------

Servicio o producto	Precio unitario	Descripción
Se tarda individual	5-10 €	Acceso por sesión a la ludoteca
Suscripción mensual	30-50 €	Acceso ilimitado durante el mes, incluye descuentos en talleres y actividades.
Alquiler para fiestas	150-200 €	Uso exclusivo de las instalaciones para celebraciones especiales.
Talleres y espectáculos	10-15 € por persona	Actividades temáticas personalizadas según la ocasión o necesidad
Productos temáticos	Precios variables	Juguetes, disfraces y artículos educativos disponibles en la tienda física.
Eventos patrocinados	Variable según el acuerdo	Patrocinio de empresas en actividades especiales y eventos temáticos

Las suscripciones ofrecerán planes de suscripción en tres opciones mensuales entre 30 y 50 euros por niño trimestral con descuentos promocionales y otro plan anual que incluirá beneficios exclusivos como descuentos en talleres y acceso prioritario. Hablando sobre la publicidad y eventos patrocinados se establecerán acuerdos con diferentes marcas y empresas que se adapten al público para patrocinar eventos temáticos y publicitar productos relacionados



con la educación y el entretenimiento infantil, en los servicios adicionales se incluirán servicios como transporte para eventos catering con menús adaptados a niños y actividades especiales como talleres o espectáculos personalizados.

En Playtopia existirán dos tipos de precios dependiendo de las preferencias del público objetivo. Los precios fijos para las entradas individuales serán de 5 y 10 euros y los alquileres para fiestas entre 150 y 200 euros. Los precios de servicios como talleres o eventos especiales serán dinámicos y variarán según la personalización o el número de participantes entre 10 y 15 euros por persona. Además, habrá un pago único que serán generados por la venta de productos como juguetes, entradas individuales, la organización de eventos o cumpleaños e ingresos recurrentes provenientes de las suscripciones mensuales trimestrales y anuales además de los pagos regulares por acceso a talleres o actividades.

Por otra parte, existirán descuentos por volumen o por suscripción que se aplicarán tarifas reducidas para clientes frecuentes o en planes de suscripción a largo plazo, también existirán promociones especiales que ofrecerán descuentos para grupos o promociones en eventos temáticos dirigidas a atraer nuevos clientes y fidelizar a los actuales.

Por último, tenemos la monetización a largo plazo que tendrá una sostenibilidad del modelo de ingresos donde la estabilidad se logrará mediante la diversificación de fuentes de ingresos como transporte, catering, suscripciones, eventos patrocinados o servicios adicionales. Para acabar existen las estrategias de adaptación que planifican ajustar los precios o introducir nuevos servicios según las necesidades del mercado además de aprovechar tecnologías y alianzas estratégicas para mantener el interés y la relevancia del proyecto.