

5. FUENTES DE INGRESOS

Para garantizar el éxito de "Safo Travel", es clave diversificar los ingresos, aprovechando el mercado LGTB y el turismo pet-friendly.

Se han identificado varias fuentes de ingresos que apoyan la misión de ofrecer experiencias personalizadas a mujeres LGTB que viajan con sus mascotas: por una parte la línea de productos que se ofrece en cada paquete -alojamiento, restauración, talleres-,... de donde obtenemos una comisión de cada uno de ellos y por otra parte, los servicios ofertados. Cada fuente está diseñada para complementar estos servicios y satisfacer las necesidades de este nicho de mercado.

- **1.Venta de Packs Turísticos Personalizados**

- Descripción: Ingresos derivados de la venta de paquetes turísticos diseñados para mujeres LGTB que viajan con mascotas, incluyendo itinerarios adaptados y reservas en alojamientos pet-friendly.
- Contribución Estimada: 70%

La mayor parte de los ingresos proviene de la venta de paquetes turísticos personalizados, ya que esta es la oferta central de "Safo Travel": los socios clave- hoteles, restaurantes, empresas de transporte, guías turísticas,...- proporcionan un porcentaje de comisión de acuerdo con lo pactado. El enfoque en mujeres LGTB que viajan con mascotas es una propuesta de valor diferenciada y especializada que podría generar una alta demanda. Los paquetes incluyen itinerarios adaptados y alojamiento pet-friendly, lo cual requiere un trabajo de personalización que atrae a un nicho de mercado dispuesto a pagar un precio premium por estos servicios exclusivos.

- **2. Experiencias y Actividades Culturales**

- Descripción: Venta de entradas y organización de actividades como talleres, catas de vino, tours culturales, y eventos adaptados a las necesidades de las clientas.
- Contribución Estimada: 20%

Las experiencias y actividades culturales complementan los paquetes turísticos, formando parte de nuestra oferta, atrayendo a clientas que buscan más que solo alojamiento. Aunque no son la oferta principal, su contribución es importante debido al interés de la clientela en actividades inmersivas y culturales que refuercen su conexión con el destino. La exclusividad y personalización de estas experiencias justifican el porcentaje de ingresos generado, aunque es menor que el de los paquetes completos.

● **3. Venta de Productos Pet-Friendly y LGTB**

- Descripción: Ingresos por la venta de productos como kits de viaje para mascotas, merchandising LGTB, y otros artículos relacionados.
- Contribución Estimada: 5%

Esta fuente de ingresos es complementaria y apoya el enfoque de "Safo Travel" en un estilo de vida inclusivo y pet-friendly. La venta de productos como kits de viaje para mascotas y merchandising LGTB es menos significativa en términos de ingresos generales. Sin embargo, sirve para reforzar la marca y ofrecer una experiencia completa, además de ser una forma más de publicidad de la empresa.

● **4. Patrocinios y Publicidad**

- Descripción: Ingresos provenientes de acuerdos con marcas LGTB y productos para mascotas que deseen aparecer en las campañas de "Safo Travel" o participar en eventos organizados.
- Contribución Estimada: 5%

Los patrocinios y publicidad son una fuente de ingresos adicional,

permitiendo a "Safo Travel" colaborar con marcas LGTB y pet-friendly. Aunque no es la principal fuente de ingresos, esta área contribuye al reconocimiento de la marca y al fortalecimiento de su imagen en el mercado. La contribución es baja porque depende de acuerdos estratégicos y la visibilidad en eventos específicos, lo cual puede ser variable.

Distribución de Ingresos Estimada

Fuente de Ingreso	Contribución al Total de Ingresos (%)
Venta de Paquetes Turísticos Personalizados	70%
Experiencias y Actividades Culturales	20%
Venta de Productos Pet-Friendly y LGTB	5%
Patrocinios y Publicidad	5%
Total	100%