

FUENTES DE INGRESO.

Como ya hemos mencionado, el modelo de negocio de TemporaX se basa en la creación de experiencias exclusivas. Así pues, las fuentes de ingreso provienen de diferentes vías.

Nuestro público objetivo, compuesto por jóvenes y adultos de entre 25 y 50 años con un poder adquisitivo medio-alto, está dispuesto a pagar precios elevados por experiencias únicas que les ofrezcan algo que no puedan encontrar en otros servicios turísticos convencionales.

En primer lugar, encontraremos los ingresos correspondientes al pago directo que realiza el cliente **al reservar la experiencia**, y éstos serán pues el pilar fundamental del negocio y supondrán el **80%**. De esta manera, el cliente pagará el paquete que incluye las actividades y servicios relacionados con la experiencia diseñada.

Aunque nuestro modelo de negocio se centra principalmente en la oferta de estas experiencias, hemos identificado formas de generar ingresos recurrentes ligadas a ella, y que además fortalecerán la relación con nuestros clientes a largo plazo.

Otra fuente de ingresos provendría de la **colaboración con marcas** que deseen asociarse con TemporaX para visibilizar sus productos durante nuestras experiencias, que supondrán el **10%** de ingreso de la empresa. De esta manera, marcas de lujo pueden patrocinar actividades específicas.

Por último, se podría estudiar también la **venta cruzada de experiencias**, es decir, los clientes que ya hayan participado en una experiencia, recibirán un descuento para la próxima, generando una relación continua con ellos, y suponiendo el **10%** de los ingresos de la empresa.