

Fuentes de ingreso

- **¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?**

El precio dependerá de la exclusividad y el valor percibido de la experiencia. Algunos aspectos a considerar:

- Experiencia única: Comer en un zepelín es una experiencia premium y diferenciada.
- Público objetivo: Clientes con alto poder adquisitivo, interesados en experiencias de lujo.
- Servicios adicionales: Menú gourmet, vistas panorámicas, entretenimiento a bordo.
- Duración del viaje: Un recorrido más largo justifica un precio más alto.
- Precios de referencia: Experiencias similares como cenas en globos aerostáticos, aviones privados o restaurantes en altura suelen costar entre 200 € y 1.000 € por persona, dependiendo del lujo y exclusividad.

Estimación de precio por persona:

- Experiencia estándar (1-2 horas, menú degustación): 250-500 €.
- Experiencia VIP (más duración, chef reconocido, maridaje exclusivo): 800-1.500 €.
- Eventos privados o reservas completas: 10.000-50.000 € dependiendo del número de personas y servicios.”

- **Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes por lo que les ofrecemos.**

Experiencia única: Los clientes podrían estar dispuestos a pagar más por la novedad y exclusividad de comer en un ambiente como es en las alturas zeppelin.

Calidad de la comida: El precio debe reflejar la calidad de los platos ofrecidos, ya que los clientes esperan una experiencia culinaria acorde con la temática y precio.

Ambiente y decoración: Un interior bien diseñado que evoque bien la vista en el zeppelin podría justificar precios más altos.

- **Básicamente, existen dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:**

- Ingresos por pago único: Tarjeta de crédito, pagos con móvil, efectivo, vale con descuento.
- Ingresos por pagos recurrentes: Estos son ingresos que se generan de manera regular y predecible. Para un restaurante de zepelín, podrían incluir:

- Membresías VIP: Ofreciendo descuentos o beneficios especiales a cambio de una cuota mensual o anual.
- Suscripción a catering: Servicio de comidas regulares para empresas u hogares.
- Clases de cocina temáticas: Cursos mensuales sobre cocina inspirada en la era de los zepelines.
- Alquiler de espacios: Para eventos corporativos o privados con temática de zepelín.

La combinación de estos dos tipos de ingresos puede proporcionar una base financiera sólida y diversificada para el restaurante temático de zepelín.

• **Una empresa dispone de diferentes maneras de generar fuentes de ingresos:**

- Venta de activos: Si además del restaurante vendes souvenirs, experiencias premium o incluso membresías exclusivas.
- Prima por uso: Cobrar según el tiempo de experiencia a bordo o por trayectos específicos.
- Primas de suscripción: Ofrecer membresías VIP con acceso prioritario, eventos privados o descuentos especiales.
- Préstamo, renting y alquiler: Alquilar el zepelín para eventos privados, bodas o experiencias corporativas.
- Licencias: Si tu restaurante es una marca atractiva, podrías licenciarla para que otros operen franquicias.
- Primas de bróker o comisiones: Asociarte con agencias de viajes y experiencias turísticas para que vendan paquetes incluyendo el restaurante.
- Publicidad: Ofrecer espacio publicitario en el zepelín o colaboraciones con marcas de lujo.

• **En cuanto a los precios, se clasifican en:**

- Precios fijos: Un menú con precio establecido, paquetes de experiencia con costo definido.
- Precios dinámicos: Tarifa variable según demanda, temporada, ubicación del vuelo o eventos especiales.

Consideraciones adicionales

- Transparencia en precios: Los clientes valoran que todos los cargos estén claramente indicados en la carta.
- Experiencia de pago: Los clientes aprecian un proceso de pago rápido y eficiente, como pagar en caja para agilizar la rotación de mesas.