

FUENTES DE INGRESO

- **Prima de uso:** Si alguien quiere usar tu bar o tu terraza para una sesión de fotos, un video o un evento privado, puede pagarte una tarifa especial por usar el espacio.
- **Prima de suscripción:** puedes crear un club de clientes que paguen una suscripción mensual y reciban descuentos, bebidas exclusivas o participen en eventos especiales.
- **Préstamo:** pedir dinero al banco para renovar el bar o comprar equipo nuevo.
- **Renting:** alquilar maquinaria o mobiliario, como una máquina de café profesional, pagando una cuota mensual.
- **Alquiler:** alquilar espacios del bar a terceros para eventos.
- **Licencias:** licencia de apertura, licencia de venta de bebidas alcohólicas, permiso para música en vivo o terraza. Sin estas licencias, el bar no podría operar legalmente.
- **Primas de bróker:** si un agente te consigue proveedores de bebidas o acuerdos de patrocinio, él cobra un porcentaje o “prima” por su servicio.
- **Publicidad:** campañas en redes sociales, carteles en la ciudad, colaboraciones con influencers, promociones especiales o destacar que por cada euro recaudado se planta un árbol, lo que atrae clientes preocupados por el medio ambiente.
- **Precios dinámicos:** Depende del nº de ventas y si aumenta el precio de nuestra materia prima aumentaran los precios
- **Precios fijos:** Serían los gastos como la luz, el gas, el agua y salarios

