

4. FUENTES DE INGRESOS

4.1. Principales fuentes de ingresos del proyecto

Venta de paquetes sorpresa: el ingreso principal proviene del precio que pagan los clientes por los paquetes sorpresa, que incluyen transporte, alojamiento, actividades y, en algunos casos, comidas o seguros.

Comisiones de proveedores turísticos: ingresos obtenidos a través de comisiones de hoteles, aerolíneas, agencias de transporte, restaurantes y operadores turísticos por reservar o recomendar sus servicios.

Actividades y experiencias complementarias: venta de actividades adicionales o mejoras que el viajero puede agregar antes o durante el viaje, como por ejemplo seguros de viaje, traslados privados, mejora de alojamiento.

Ingresos digitales y marketing de afiliación: si nuestra agencia cuenta con una plataforma digital, puede obtener ingresos por publicidad o programa de afiliación.

Promociones y paquetes temáticos especiales: se ofrecerán viajes temáticos (románticos, aventura extrema, salud y bienestar, festivales) que tendrán un precio superior, también se ofrecerán ediciones limitadas o viajes exclusivos en fechas especiales como Navidad o verano.

4.2. Participación porcentual de cada fuente de ingreso del proyecto

La **venta de paquetes sorpresa supondrá un 65%** de los ingresos de nuestra empresa; es el núcleo del negocio, por eso recibirá el mayor porcentaje.

Las **comisiones** de colaboraciones y proveedores aportan ingresos secundarios, que son útiles, pero no principales, por lo que nos darán un **8%** de los ingresos.

Las **actividades y experiencias complementarias** pueden aumentar los ingresos, pero dependen de lo que los clientes quieran gastar, así que nos darán alrededor del **12%** de los ingresos.

Los **paquetes temáticos** representan un porcentaje estimado del **5%** de ingresos, ya que son puntuales y por eso su porcentaje es menor.

Por último, los **ingresos digitales** pueden ser una buena fuente estable a largo plazo y aumentar la visibilidad de la marca, por eso estimamos que nos aporte un **10%** de ingresos.

4.3. Vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial

Para llevar a cabo la puesta en marcha de la empresa, será necesario contar con una inversión inicial que nos permita cubrir todos los costes, así como los de organización, logística, marketing o alianzas con los proveedores.

En primer lugar, las fundadoras de la empresa aportaremos parte del **capital mediante nuestros propios recursos**. Dicha aportación personal muestra nuestro compromiso con el proyecto y nos será de gran ayuda para generar credibilidad frente a terceros.

En segundo lugar, se recurrirá a la **financiación bancaria**, de manera que la empresa pueda acceder a capital externo. Además, se buscará información sobre **subvenciones o programas de apoyo** público al turismo y al emprendimiento. Estas ayudas permiten obtener fondos que en muchos casos no quieren devolución y suponen una solución de bajo coste financiero.

También contemplamos la idea de adquirir **capital de amigos y familiares**, que ofrece condiciones más flexibles y nos podrá facilitar liquidez en las primeras etapas del proyecto.

Finalmente, se realizará una **campaña de financiación** participativa o de preventa de experiencias. Esta vía permite generar unos ingresos iniciales generando interés en el público objetivo y creando valor a nuestra empresa.