

Fuentes de ingreso

¿Cuánto está dispuesto a pagar nuestro cliente?

Basándonos en nuestro estudio de mercado hemos detectado que nuestros clientes tienen una baja sensibilidad al precio si se garantiza la exclusividad:

-Empresas (B2B): Tienen presupuestos de marketing y RSC ya asignados. Están dispuestos a pagar un sobrecoste del 15-20%

-Particulares (B2C): En eventos como bodas boutique, el presupuesto medio en España es de 20.000€. Nuestros clientes están dispuestos a invertir en calidad artesanal y personalización absoluta.

Líneas de Ingresos

Para diversificar el riesgo y no depender de un solo tipo de evento, dividimos nuestros ingresos en cuatro vías:

1. Organización Integral (Gestión): Cobramos un honorario fijo por el diseño y la coordinación completa del evento.
2. Alquiler de Inventario (Mobiliario Circular): de parte del mobiliario (comprado a Trastología), el 100% de lo que cobramos por su alquiler es beneficio puro tras su amortización.

Ejemplo de Ticket Medio por Evento

Para un evento estándar de 50 personas, nuestra fuente de ingresos se desglosa así (Base Imponible)

- Producción Operativa (Proveedores): 11.500 €
- Fee de Gestión y Diseño LyL: 3.833,33 €
- TOTAL INGRESOS BRUTOS: 15.333,33 € (+ IVA)
- BENEFICIO NETO (25%): 3.833,33 € por evento.

Mecanismos de Pago

Para proteger la salud financiera de la S.L., establecemos un sistema de pagos fraccionados:

50% - Reserva y Confirmación: Se paga al firmar el contrato. Esto cubre los adelantos a proveedores como Novaterra y bloquea la fecha.

30% - Un mes antes del evento: Para cubrir gastos de personal extra y logística de Ontime.

20% - Semana del evento: Liquidación final antes de la ejecución.

