

FUENTES DE INGRESOS

Módulo Fuentes de Ingresos (BCM):

Nuestro modelo de negocio se basa en la recurrencia y la diversificación:

Membresías (Suscripción): Ingreso principal recurrente mediante cuotas mensuales (modelos flexibles y fijos).

Pases On-Demand: Acceso diario para usuarios esporádicos.

Línea Formativa: Ingresos por talleres especializados y eventos.

B2B: Alquiler de salas para reuniones corporativas externas.

Estrategia de Precios (La "P" de Precio):

Aplicamos una estrategia de "Value-Based Pricing" (precios basados en el valor percibido). No competimos por bajo coste, sino por la calidad de la experiencia "Espacio Cero". Utilizamos precios psicológicos y descuentos por anualidad para incentivar el flujo de caja.