



THE HORIZON CRUISES & EVENTS

STARTINNOVA

**AGENCIA DE VIAJES
Y GESTIÓN DE EVENTOS**

**APARTADO:
FUENTES DE INGRESOS**



ÍNDICE

1. Introducción.....	3
2. Cuánto pagaría el cliente.....	3
3. Cómo pagaría el cliente.....	3
4. Quién paga exactamente.....	4
5. Más fuentes de ingresos.....	4
6. Conclusiones.....	4

INTRODUCCIÓN

En este documento nos centraremos más en la **parte financiera** del proyecto pensando en lo que **pagará el cliente**, como lo hará y también **otras fuentes de ingresos** que la agencia podrá tener en un futuro.

CUANTO PAGARÍA EL CLIENTE

Dada la amplia gama de servicios que ofrecemos, la **experiencia original y exclusiva** y el coste de algunos servicios externos que deberíamos de pagar.

El cliente pagaría por una **experiencia inolvidable e intangible**, que es el **lujo y la exclusividad**.

Los precios de algunos de nuestros paquetes serían:

- **Evento de 8 horas:** De 500 a 1200€ por persona.
- **Evento de día y noche:** De 700 a 1400€ por persona.
- **Viaje de 1 a 4 días:** De 2400 a 3600€ por persona.

Estos **precios son orientativos** ya que el cliente podrá añadir algún **extra** más o quitar algún servicio que no considere necesario.

COMO PAGARÍA EL CLIENTE

El/los cliente/s, pagarían por **reserva + pago final** y con **tarjeta de crédito** ya que al ser solo una agencia online en principio, no contaría con unas instalaciones propias pero garantizamos en todo momento un pago único y seguro. Aunque sí que tendrá que pagar con al menos **1 semana de antelación**. También, en caso de cancelación del viaje, **no se le devolvería el dinero** ya que algunos servicios de contratación externa no son reembolsables. También, **la señal no será reembolsable y lo basamos con unas condiciones claras como parte del modelo de negocio**

¿QUIEN PAGA EXACTAMENTE?

Para empezar, nuestra agencia ofrece viajes y eventos para **grupos reducidos de personas de entre 40 y 60 años con un poder adquisitivo alto**. Por lo que pagaría todo el grupo los precios vistos anteriormente, ya que son por persona. Estos grupos serían, empresas, grupos de amigos, eventos corporativos exclusivos y celebraciones privadas,

¿MÁS FUENTES DE INGRESOS?

Además de los paquetes ya mencionados anteriormente, nuestra empresa también vendería a través de la página web, artículos de nuestros colaboradores como por ejemplo, **FITPLANET**, una empresa dedicada a la **producción de prendas de ropa con tejidos hechos con el plástico que se recoge del mar** y la cual, nos ayudaría con la fidelización y nuestro merchandising.

CONCLUSIÓN

Este proyecto tiene unos costes bastante elevados pero creemos que es lo más adecuado dado **los costes generales, el beneficio que queremos sacar y el tipo de público** al que queremos dirigirnos. Además de que nos posicionamos como una agencia de viajes premium por lo cual, nuestros precios deberán ser lo más competitivos posibles.