

## 4. Fuentes de Ingreso

### 4.1 Estrategia de ingresos

Nuestra principal forma de ganar dinero será a través de las cuotas que paguen los socios cada mes. A diferencia de un gimnasio normal, el nuestro ofrece el incentivo de que el esfuerzo del cliente ayuda a que el local sea más barato de mantener. Además de las cuotas, tendremos ingresos extra por la venta de productos en nuestra tienda y por servicios de entrenamiento individualizado.

### 4.2 Tarifas del gimnasio

Hemos creado cuatro planes sencillos para que se adapten a los grupos de personas que viven en el barrio:

- **Plan Básico (35 €/mes):** Pensado para los jóvenes o gente que prefiere entrenar a su aire sin horarios.
- **Plan Guiado (50 €/mes):** Para los adultos que quieren una rutina hecha por un monitor y participar en clases.
- **Plan Mayores (45 €/mes):** Una cuota especial para la tercera edad, con actividades suaves y salud controlada.
- **Plan Total (85 €/mes):** Para clientes que buscan extras como bebidas naturales, fisioterapia o masajes tras el entrenamiento.

Plan	Precio al mes	Para quién es
Básico	35 €	Para los que vienen a su aire.
Guiado	50 €	Para los que necesitan que un monitor les diga qué hacer.
Mayores	45 €	Para gente de más de 50 años con ejercicios suaves.
Todo incluido	85 €	Para los que quieren masajes, bebidas y trato preferente.

### 4.3 Ayudas por sostenibilidad

Al ser un negocio que genera su propia luz y usa materiales reciclados, solicitaremos subvenciones de la Junta de Castilla y León y del Ayuntamiento de Valladolid destinadas a la eficiencia energética y la creación de empresas "verdes". Estas ayudas

nos servirán para amortizar antes la compra de las máquinas cinéticas, que son más caras que las normales.

## 4.4 Previsión de resultados a 5 años

Para poder realizar esta estimación, se debe tener en cuenta que durante los dos primeros años, los ingresos no serán suficientes para afrontar los costes correspondientes, de modo que se perderá dinero. Sin embargo, en la estructura de costes más adelante, se demostrará que a partir del tercer año se obtienen beneficios.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nº medio de socios	120	210	300	380	420
Ingresos por Cuotas	58.000 €	102.000 €	155.000 €	198.000 €	220.000 €
Venta de productos	3.000 €	8.000 €	15.000 €	17.000 €	20.000 €
Subvenciones Eco	4.000 €	5.000 €	0 €	0 €	0 €
Total Ingresos	65.000 €	115.000 €	170.000 €	215.000 €	240.000 €

## 4.5 Conclusión

En resumen, la entrada de dinero irá subiendo año tras año a medida que más gente se apunte al gimnasio. Empezaremos con unos ingresos más bajos al principio, pero gracias al boca a boca en el barrio y a la venta de productos, el gimnasio conseguirá mover cada vez más dinero, llegando a ingresar 240.000 € cuando estemos a tope de socios.