

## 5. FUENTES DE INGRESOS

1. **Venta Directa (Retail):** Margen de beneficio por la venta de videojuegos, consolas, elementos de colección y periféricos (además de objetos personalizados como consolas y figuras personalizadas).
2. **Servicios de Uso (Cyber Café):** Cobro por horas de uso de equipos, que pueden ser de distintas categorías. Incluye la venta de bonos de horas y membresías o suscripciones (ingreso recurrente) que ofrecen tarifas planas o descuentos.
3. **Gestión de Eventos y Torneos:** Entradas para participar en competiciones, alquiler del espacio para eventos privados y venta de comidas/bebidas durante los mismos.

Fuentes de ingresos en cada fase:

- **Primera fase:**
  - **100% - Venta de Productos:** Base constante del negocio (figuras, juegos...).
- **Segunda fase:**
  - **70% - Venta de Productos:** Base constante del negocio (figuras, juegos...).
  - **30% - Servicios Cyber y Membresías:** Ingresos recurrentes que cubren costes fijos (alquiler, luz, mantenimiento...).
- **Tercera fase:**
  - **40% - Venta de Productos:** Base constante del negocio (figuras, juegos...).
  - **40% - Servicios Cyber y Membresías:** Ingresos recurrentes que cubren costes fijos (alquiler, luz, mantenimiento...).
  - **20% - Eventos:** Ingresos puntuales pero con alto margen, que sirven para fidelizar y atraer tráfico a la tienda.

Formas de financiación:

- **Aportación de socios:** Capital propio
- **Financiación bancaria (Préstamo ICO):** Enfocado a la reforma del local y posterior compra de hardware informático.
- **Preventa/Crowdfunding local:** Ofrecer "Membresías Fundadoras" (descuento de productos, acceso anticipado a novedades...) a precio reducido antes de abrir, generando liquidez inmediata y asegurando los primeros clientes.