



FUENTES DE INGRESOS

Nuestros ingresos provienen principalmente de los **servicios de corte de pelo y la venta de productos de cuidado personal**. Sabemos que el servicio que ofrecemos es muy sensible al precio, por lo que cobraremos, al principio, un precio similar a la competencia para entrar en el mercado. Posteriormente, debido a que nuestro posicionamiento se basa en el **servicio personalizado y de calidad**, subiremos el precio. Dentro de los servicios que ofrecemos, el que tiene el precio más bajo es el Corte Estándar por 17 euros. Tenemos otros tipos de servicios, que incluyen más cosas, como diseño de barba, perfilado de cejas, mascarillas faciales etc. Siendo nuestra tarifa más cara el Corte Diamond, a un precio de 35 euros. Esta incluye: servicio de corte de pelo + perfilado y degradado de barba + perfilado de cejas + mascarilla facial+ masaje + toalla caliente + Café/Refresco/Agua.

Nuestra barbería funciona con métodos de pago único, es decir, el cliente elige la tarifa que quiere, reserva su cita, y una vez realizado el servicio nos abonará la cantidad establecida en la tarifa que el cliente haya elegido. Aunque contamos con un programa de tarjetas de fidelidad en las que cada 10 cortes, consigues uno gratis, creando así un sistema de recompensas para nuestros clientes más fieles.

También se generarán ingresos adicionales porque empresas como BravoSpain colaborarán con nosotros y nos patrocinarán. Nos proveerán material, uniformes... a cambio de mostrar su logo en diferentes partes de nuestra furgoneta.

Otra fuente de ingresos importante será la **participación en festivales** y eventos, donde nos instalaremos como stand de barbería para ofrecer nuestros servicios al público y aumentar los ingresos del negocio. Actualmente en los festivales hay puestos de comida rápida, ropa, tatuajes... y creemos que nuestra BarberVan puede encajar perfectamente en este tipo de eventos. En estos eventos, disminuiríamos nuestros precios ya que no tenemos la necesidad de desplazarnos, por lo que nuestra demanda elástica aumentaría.

Nuestro servicio tendría una alta demanda constante ya que el cuidado masculino está en auge, sobre todo en la gente joven, y el pelo es algo primordial hoy en día para ellos. Además, el hecho de que la barbería sea móvil nos permite llegar a zonas con alta afluencia de gente, donde no existen barberías tradicionales, como en pueblos más alejados de la ciudad.