

## FUENTES DE INGRESOS

En este punto nos vamos a centrar en nuestras fuentes de ingresos y para ello vamos a realizar un estudio de nuestros clientes, así como de los diferentes tipos de precios que existen en el mercado. Por tanto la pregunta que nos debemos hacer es: ¿cuanto y como está dispuesto a pagar nuestro cliente por el producto o servicio que le vamos a ofrecer?

En primer lugar cabe destacar que existen dos tipos de precios; los precios fijos y los precios dinámicos o variables. En nuestro caso particular tiene sentido que elijamos unos precios fijos de venta, ya que vamos a ofrecer menús, o bien le vamos a dar al cliente la disponibilidad de escoger entre una gran variedad de comidas saludables a través de una carta. Además como ya hemos mencionado en puntos anteriores ofreceremos un servicio de menú para llevar. Por todas estas razones tiene sentido escoger la opción de los precios fijos, puesto que aunque haya variaciones en los precios con nuestros proveedores, no sería ético cambiar los precios diariamente a nuestros clientes.

En segundo lugar, también debemos comentar nuestros precios variables con nuestros proveedores. Hay que tener en cuenta que los proveedores son los encargados de suministrar las materias primas, por lo que en el caso en el que nuestro proveedor de frutas y verduras tenga un periodo en el que no dispone de mucha materia prima, obviamente quedará reflejado en nuestro precio de adquisición de nuestras materias primas.

Centrándonos en los precios fijos, debemos considerar diferentes tipos:

- **Precio de lista:** en nuestro restaurante fitness vamos a ofrecer una carta con una gran variedad de productos que ayuden a los deportistas a mantener un estilo de vida saludable y equilibrado a gusto del cliente, pero también ofrecemos un menú diario acondicionado a las necesidades de cada cliente. De esta manera ofreceremos varias clases de menú según el objetivo a conseguir por parte del cliente (aumento de peso, mantenimiento del mismo o dieta baja en calorías, etc...)
- **Precio que depende de las características:** aquí nos referimos principalmente a las materias primas de cada producto. Evidentemente no tiene el mismo coste de adquisición del salmón que adquirir 1 kg de grano de arroz.

- **Precio según el cliente:** nuestra clientela será la encargada de orientarnos y/o establecer el precio que está dispuesta a pagar.
- **Precio según el volumen:** nuestra propuesta para este punto es darle soluciones económicas a nuestros clientes. Por lo que para la gente que come a diario en nuestro restaurante tendrá, a través de una especie de sellos, ofertas ventajosas una vez registre un número de visitas determinadas; por otro lado las personas, que por motivos laborales y/o personales decidan recoger el menú para llevar, contarán con unos precios ajustados en función de la cantidad y regularidad con la que demanden nuestros productos y se beneficiarán de algunos descuentos.

Para finalizar este punto, queremos resaltar como hemos llevado a cabo la financiación de nuestro negocio. En el punto anterior de sociedades, hemos establecido la Comunidad de Bienes como forma jurídica para desarrollar nuestro proyecto, por tanto nuestra inversión inicial ha sido obtenida.

En nuestro caso nuestra idea solicitar una línea de crédito a la entidad bancaria ING DIRECT. Para un proyecto de esta envergadura, ING es la entidad idónea para financiar nuestro negocio, ya que nos va a proporcionar un crédito de 52.500€ realizando una estimación aproximada de un importe de facturación de 150000€ anuales