



FUENTES DE INGRESO

Existen varias formas de generar ingresos:

1. Venta directa (venta por productos).
2. Cobro por uso.
3. Cuota de suscripción.
4. Préstamo, alquiler.
5. Concesión de licencias.
6. Comisión.
7. Publicidad (cobro por espacios publicitarios).

De todas ellas, utilizamos el punto 4 (alquiler de planta viva) y el punto 1 (venta directa de planta residual y prestación directa de los servicios de decoración y mantenimiento).



Tenemos que realizar una gran labor comercial para llegar al mayor número de potenciales clientes, especialmente en el inicio de nuestro negocio. Para ello serán claves los lazos comerciales que vamos a crear con diferentes asociaciones comerciales.



¿De donde obtenemos nuestros ingresos?

🌸 **Alquiler de planta a negocios y zonas comerciales:** La atención a nuestros clientes es personalizada y, en cada caso, debemos de fijar un presupuesto acorde a cada trabajo. El precio variará en función del tipo de decoración, de la cantidad y tipo de planta a utilizar y del servicio de mantenimiento contratado. No obstante, también ofrecemos una tarifa estándar, que es la que reflejamos a continuación. Para fijar esta tarifa hemos tenido en cuenta nuestros costes y los resultados de las encuestas realizadas.

- Comercios (40 euros/mes).
- Restaurantes (40 euros/mes).
- Hoteles (150 euros/mes).
- Iglesias y tanatorios (150 euros/mes).

🌸 **Alquiler de planta para eventos:** Cada evento es único y, por tanto, llevará un presupuesto asociado. Las tarifas estándar que ofrecemos son tres veces menores que en el caso de la tradicional decoración con venta de planta.

- Bodas (800 euros).
- Comuniones (150 euros).
- Bautizos (120 euros).
- Banquetes (100 euros).

🌸 **Venta residual de planta de segunda mano:** Lo venderemos a la mitad del precio original. Si esta en peores condiciones bajaremos mas el precio.



Seguidamente vamos a mostrar, a modo de ejemplo, un posible escenario con el que cubriríamos los costes anuales; será nuestro **Punto Muerto**, es decir, a partir de este punto todo lo que obtengamos son beneficios. Es un escenario pesimista, ya que, como hemos dicho anteriormente, se trata de tarifas estándar y mínimas y lo normal es que presupuestemos trabajos más personalizados y, por tanto, más elevados.

Número	Cliente	Ingresos
30	Comercios y/o restaurantes	15.000
10	Hoteles	18.000
5	Iglesias y/o tanatorios	9.000
20	Eventos	23.400
65		65.400

