

# INGRESOS



## VENTAS EN 2018

### Ingresos TIPO A

	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A	TIPO A
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Tienda Santander	25*	30*	30	22	25	67	50	45	40	100	96	152
Tienda Sevilla								5	20	30	40	10
Tienda Barcelona		30	20	16	45	100	80	90	150	255	120	156
Tienda Madrid	25	24	40	22	86	80	75	150	80	120	210	210
Eroski					12	17	20	16	29	25	60	45
Corte Ingles		8	8	10	20	5	11	44	40	22	22	18
Carrefour				14	7	2	12	22	10	14	8	25
Clientes Web	08*	30	25	30	100	60	75	60	85	98	100	100
Total	58	122	123	114	295	331	323	432	454	664	656	716

### Ingresos TIPO B

	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B	TIPO B
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Tienda Santander	10*	8*	7	46	31	40	35	19	31	9	41	43
Tienda Sevilla								10	5	2	2	27
Tienda Barcelona		32	47	28	40	45	60	78	108	43	99	126
Tienda Madrid	25	10	25	65	21	40	79	120	148	114	45	79
Eroski					13	17	22	17	10	23	9	35
Corte Ingles		7	12	15	26	33	30	40	28	31	13	29
Carrefour				20	7	6	15	18	9	12	28	11
Clientes Web	17*	30	26	54	20	52	60	42	35	58	103	75
Total	52	76	117	228	158	233	301	344	374	292	340	425



## INGRESOS DE 2018

### Ingresos TIPO A

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
TOTAL TIPO A	58	122	123	114	295	331	323	432	454	664	656	716	
BENEFICIOS	1740	3660	3690	3420	8850	9930	9690	12960	13620	19920	19680	21480	<b>128640</b>

### Ingresos TIPO B

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
TOTAL TIPO B	52	76	117	228	158	233	301	344	374	292	340	425	
BENEFICIOS	2600	3800	5850	11400	7900	11650	15050	17200	18700	14600	17000	21250	<b>147000</b>

**INGRESOS TOTALES 275640**

Tipo A/ Tela	Tipo B/Sport
30 €	50 €

## Acontecimientos:

- Enero: Apertura de nuestra pulsera en las tiendas de Santander y Madrid. La pagina web la abrimos el primer día de la creación de la empresa.



- Febrero: Abrimos las tiendas de Barcelona y llevamos nuestras pulseras al Corte Ingles.

**El Corte Inglés**

- Abril: Se pondrá en venta nuestro producto en Carrefour.

**Carrefour** 

- Mayo: Se pondrá en venta nuestro producto en Eroski.

 **EROSKI**

- Agosto: Se pondrá en venta nuestro producto en la Tienda de Sevilla.

# ¿CUÁNTAS UNIDADES PENSAMOS VENDER, DE QUÉ TIPO, A QUIÉN Y A QUÉ PRECIO?

Partiendo de la base que el 78 % de la población utiliza gadgets, aun sin saberlo, obtenemos el resultado de que 35.807.828 personas lo usa en España.



A continuación exponemos nuestras tablas de precios, aunque para simplificar y hacer más exacto el cálculo de ingresos vamos a suponer:

- Tenemos un total de 6 pulseras en venta por parte de la empresa. De estos 6 tipos de pulseras hemos recogido dos de ellas para hacer el cálculo aproximado de los ingresos. La pulsera TIPO A que es la pulsera normal de tela con el código Bidi, es decir, nuestra pulsera más simple y la pulsera de TIPO B que es de tipo Sport es decir que además de tener el código Bidi tiene una serie de funciones y aplicaciones extra que la hacen aumentar su precio de venta.

-Con estos datos de las dos pulseras, estimamos que la pulsera TIPO A tendrá un precio de 30€ y la pulsera Sport, es decir, la TIPO B tiene un precio de 50€. Gracias a estos datos obtenemos unos ingresos de 275640€ en el 2018.

-Pensamos vender una cantidad de 4288 pulseras del Tipo A y un total de 2940 unidades de Tipo B.



Tipo A



Tipo B



## ANÁLISIS DE LOS INGRESOS SEGÚN EL MODELO DE PULSERA:

- Los ingresos a esperar por parte del cliente en tienda son:

- 64% de pulseras tipo A

- 36% de pulseras tipo B

- Los ingresos a esperar en la página web son:

- 61% de pulseras tipo A

- 49% de pulseras tipo B

