

9. Fuente de ingresos

- Cuánto están dispuestos a pagar nuestros clientes:

El precio de mercado habitual ronda entre el 1´90€ y los 2´30€ por pastilla, por lo tanto consideramos que las nuestras por la calidad y un componente emocional y solidario (donaremos pastillas países subdesarrollados para facilitar su higiene y prevenir muertes por falta de esta) tendrán un precio de venta al público de 1´90€.

El precio para nuestros clientes directos (hostelería y tiendas) es el siguiente:

PRECIOS PASTILLA 165G (tiendas)		PRECIOS PASTILLA 30G (hostlería)
Coste	0,43€/unid.	0,11€/unid.
Margen de beneficios	0,50€/unid.	0,14€/unid.
Venta a clientes	0,93€/unid.	0,25€/unid.
Precio de Venta al Público	1,90€/unid.	

No se indica precio de venta al público en el caso de la hostelería se los proporcionarán a sus huéspedes directamente.

- Por qué se paga actualmente:

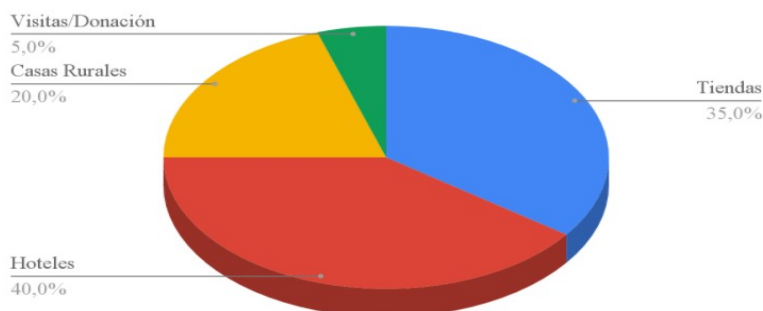
El jabón es un producto de uso diario. Además, actualmente se valoran aspectos como si el producto es sostenible, y a qué tipo de personas emplea. Nuestro producto se implica en sostenibilidad del planeta, y convierte en personas activas a personas con difícil inserción laboral.

Jaboleum también cuenta con un precio asequible, lo que hará que sea considerado una posible opción de compra para un gran número de personas.

- Cómo están pagando/como prefieren pagar:

Los negocios a los que proveeremos podrán pagar en un plazo a 60 días; mediante transferencia bancaria.

- Cuánto aporta cada fuente de ingresos:



(Estos datos son una estimación)

-Visitas guiadas:

Se ofrecerán visitas guiadas 2 veces por semana para enseñar el proceso de elaboración del jabón, así como para concienciar a los visitantes de la importancia del reciclaje del aceite. Además los beneficios obtenidos se dedicarán a la fabricación de pastillas para donar a países del tercer mundo y ayudar a la gente a mejorar su higiene; previniendo enfermedades.

También servirá como publicidad para la empresa y dar a conocer la iniciativa social y medioambiental.

Se calcula que los grupos estarán formados de alrededor de 10 personas, o más en caso de escuelas. Los días de visita se recibirá a dos grupos, lo que suma un total de 40 visitantes semanales aproximadamente. El precio de la visita es de 2€ por persona, por lo que se obtendrán 80€ semanales para fabricar y donar jabón. Con los 320€ mensuales obtenidos para donaciones se podrán fabricar 744 pastillas un precio de coste de 0,43€ por unidad.

También se aceptarán donaciones para enviar más pastillas.

- Previsión de beneficios y ventas:

El primer año nos conformaremos con cubrir gastos y no tener pérdidas; ya que en la mayoría de negocios el primer año no suele dar beneficios.

- Gastos mensuales: 4000€ en sueldos y alquiler del local + 130€ para pagar los gastos fijos (que se pagarán en un periodo de 5 años). Sumando un total de 4130€ al mes.
- Lo que significa que se deberán vender 8260 pastillas (165g) al mes, ya que cada una aporta un beneficio de 0,50€ teniendo en cuenta los costes de la materia prima.