

4. FUENTES DE INGRESOS

Fuentes de ingresos

La principal fuente de ingresos de Mixture es la venta de activos: en concreto vamos a vender los cocktails y los postres que previamente habremos elaborado y que terminamos en el momento de servir o entregar al cliente. Esta venta de activos se va a producir fundamentalmente a través de las siguientes vías:

- ⇒ **Venta en eventos públicos:** Venta de nuestros productos en ferias, festivales, eventos gastronómicos, ventas por encargo en nuestro local ...



- ⇒ **Venta en eventos privados:** Participación en eventos privados, celebraciones familiares, eventos de empresas...



Además de la fuente de ingresos principal y con el objetivo de aprovechar los recursos que tenemos disponibles tenemos otras fuentes de ingresos alternativas: COWORKING/vta. de publicidad.

Determinación de los precios de venta

Para conocer de una manera lo más objetiva posible cuánto estarían dispuestos a pagar nuestros posibles clientes, hemos partido de los datos obtenidos en la encuesta on-line que hemos realizado. Además de estos, hemos tenido en cuenta también otros aspectos como los costes fijos y los costes variables, y hemos incrementado con un porcentaje de beneficio.

Al tener 2 tipos diferenciados de vías de venta de activos, los precios de venta también van a ser distintos y se detallan a continuación:

<p>VENTA EN EVENTOS PÚBLICOS</p>	<p>Precio de venta fijo por producto.</p>	<p>Se determina en función de los costes fijos/variables incrementado por el porcentaje de beneficio</p>
<p>VENTA EN EVENTOS PRIVADOS</p>	<p>Precio mixto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio fijo por nuestra presencia en el evento • Precio estipulado en función del nº de asistentes al evento 	<p>Precio por asistencia 500 €</p> <p>Varios precios en función de lo que solicite el cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8€/asist. Incluye 1 cocktail + 1 postre • 10€/asist • 12 €/asist