

4. FUENTES DE INGRESOS

Partida de ingresos: Para calcular los costes que nuestra empresa tendrá que hacer frente en el primer año habrá que tener en cuenta, entre otras cosas, tanto el volumen de ventas como el precio del producto o servicio.

En primer lugar, teniendo en cuenta que los ingresos al principio van a ser menores y más tardíos, tendremos que contar con financiación extra para el primer año.

Por otro lado, habrá que cuantificar la demanda total del producto, es decir, en base al estudio de mercado debemos determinar cuál es la demanda real del producto y cuál es la que nosotras como empresa aspiramos alcanzar teniendo en cuenta a la competencia.

¿Cuánto cuesta nuestro producto?

En principio los clientes deberán subscribirse a nuestra web, una vez dentro de nuestro blog pueden acceder a crear una dieta Barf personalizada para sus perros teniendo en cuenta características como la raza, peso, edad, la época del año y más factores. Para recibir esta dieta los clientes deberán pagar 5 euros.

Cuando los clientes hayan adquirido la tabla de alimentos, pueden optar por contratar nuestros servicios, nosotros les enviaremos una caja con los productos que especifican en su dieta. Teniendo en cuenta los alimentos introducidos en la caja, calculamos el precio en base a los productos de calidad que nos proveen y a las características de cada una de las mascotas, el precio oscila entre los 15 y 50 euros.

Sabiendo que esta dieta es diaria los alimentos introducidos en la cesta deberían durar aproximadamente 15 días (sobre todo en cuanto a los productos más perecederos como los vegetales) pero los productos cárnicos serán entregados de manera congelada por lo que pueden mantenerse más tiempo.

La dieta deberá cambiarse dos veces al año, debido a que la actividad física de los perros no es la misma en invierno y en verano.

¿Quién es el que va a pagar y cómo va a hacerlo?

El cliente, en este caso dueño de una mascota, tendrá que pagar de manera online por nuestra cuenta introduciendo el número de su tarjeta una vez seleccionado el producto que desea. Además, deberá facilitarnos datos personales como su dirección, código postal, número de teléfono, etc. En caso de que el cliente no quede satisfecho, deberá contactar con nosotros por nuestra página web o bien llamando al número que facilitamos para así actuar de acuerdo con la situación.

¿Tu cliente está dispuesto a pagar lo que pides?

Creemos que nuestros clientes sí estarían dispuestos a pagar el precio marcado ya que, según las estadísticas de estos últimos años, a pesar de que en las ciudades el consumo de pienso siga siendo mayor se puede apreciar una tendencia al alza de la dieta BARF. De modo que estos son datos que de algún modo nos aseguran que nuestra empresa podría ir aumentando su rentabilidad.

Los ingresos pueden variar en 2 tipos de transacciones: Las Individuales, que es la venta puntual de un servicio y/o producto. Y las Recurrentes, que son: arrendamiento, cuota mensual, suscripción.

En nuestro caso, los ingresos son recurrentes ya que, los clientes se suscriben a nuestra web introduciendo sus datos personales para llevar a cambio el envío y el pago. En la misma suscripción habrá que especificar durante cuánto tiempo querrán seguir recibiendo el pedido.

Por último, en cuanto a los Tipos de Fuentes de Ingresos los nuestros serán:

- **Venta de activos:** Venta de un producto por una cantidad.
- **Comisiones sobre Ventas:** Cobro por intermediar una operación comercial.

