

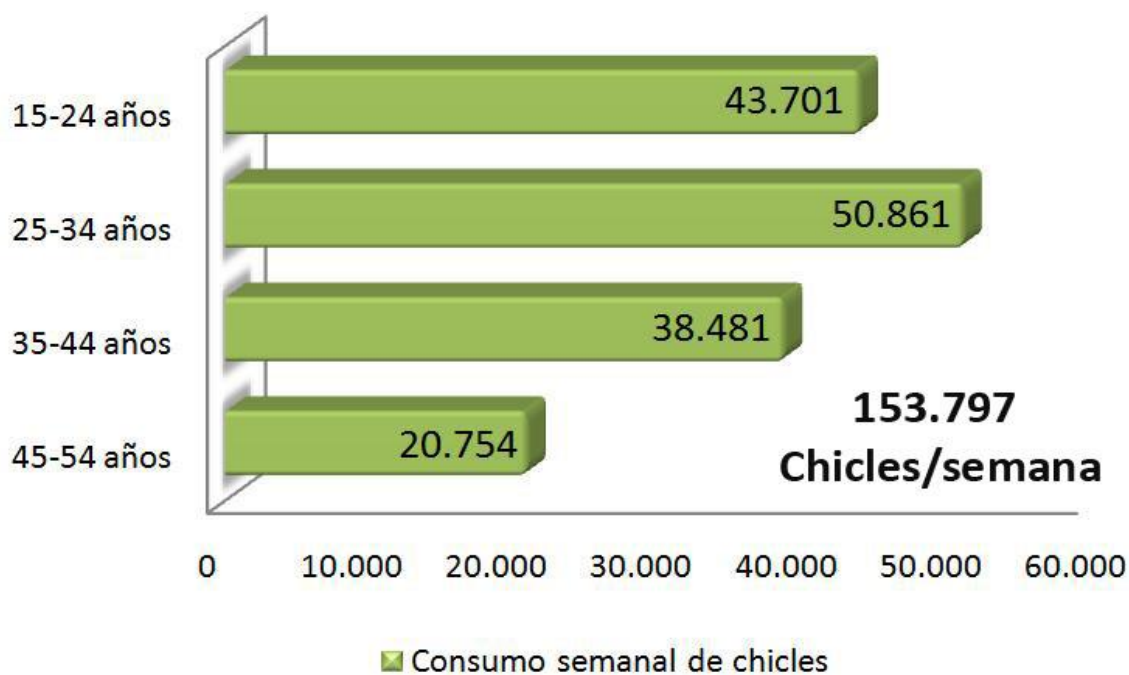
# FUENTES DE INGRESO

Cada paquete de chicles nos va a dar un beneficio de 2,84€, ya que la empresa que nos produce el chicle nos lo vende a un precio de 1,26€. Cada caja incluirá 10 chicles, sumando el empaquetado, 0,06€, nos costaría un total de 1,32€.

Según nuestros costes fijos y variables tenemos que producir y vender al mes un mínimo de 5260 paquetes para que tengamos una rentabilidad. En el mercado y de cara al público, venderemos cada paquete de diez chicles a 4,10€.

Si vendemos los 5260 paquetes mensuales acabaríamos vendiendo un total de 21.566 chicles. Al salir al mercado se tienen pérdidas de muy poco valor, pero lo ideal es que cada mes vendamos más de lo propuesto que son los 5260 paquetes de chicle.

Según Infosalus el 85%, alrededor de 40 millones, de los españoles ha tenido al menos un problema bucodental ocasionado por: la poca importancia que se le muestra a la salud bucodental, el poco interés de enseñar desde bien pequeños los cuidados a realizar y el poco tiempo disponible de los trabajadores a la hora de la comida, teniendo en cuenta que hay muchas personas que comen fuera de casa. Todo esto lo acabaríamos solucionando con nuestro producto.



Según la gráfica, se consumen 153.797 chicles a la semana en la que se engloban edades desde los 15 a los 54 años, englobando nuestro público objetivo. Queremos llegar a lo largo del año al menos al 2% de personas que consumen chicles y que tienen problemas bucodentales. Un total de 30.759 chicles al mes o 12.303 cajas por 4,10€/unidad. Lo que supone unas ventas de 50.442€.

Nuestro mínimo de rentabilidad es de 21.571€ y las ventas ideales en los siguientes meses es de 50.442€, por lo que tendríamos un margen de 28.869€ para mejorar el

producto, adquirir nueva maquinaria, hacer nuevas estrategias de marketing digital, mejorar el servicio al cliente y llegar a nuevos clientes, incluso, poder externalizarlo fuera de España.