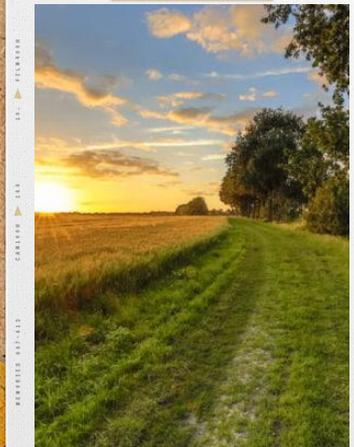


Meraki trips

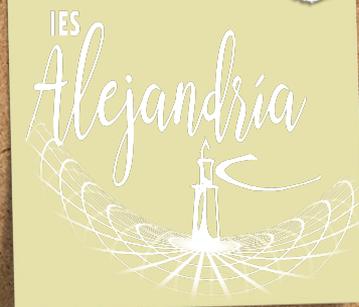


Lucía San Nicolás  
Elena Escudero  
Patricia Blanco



# Fuentes de ingresos

FUNDAMENTOS DE LA  
ADMINISTRACIÓN Y  
GESTIÓN DE LA EMPRESA



# FUENTES DE INGRESOS

El presente módulo se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado



# MODELO DE OBTENCIÓN DE INGRESOS

Nuestro modelo de ingresos se basa en el establecimiento de un margen sobre el coste del producto.

Este margen se justifica por el tiempo y dedicación invertidos por nuestras asesoras de viaje en la organización de las actividades, ofreciendo al cliente un producto completo con todo incluido.

En base a nuestros estudios de mercado establecemos una **comisión del 30%** sobre los costes variables.



# FUENTES DE INGRESOS

Nuestras fuentes de ingresos provienen de la venta de paquetes turísticos. Ofrecemos tres tipos para empresas, familias y eventos.

En nuestra proposición de valor se han descrito las características de cada uno de estos paquetes turísticos así como sus costes. Establecemos un margen comercial del 30%, lo que determina el precio de venta de cada producto.

Nuestra estimación de demanda mensual es de 2 paquetes para empresas, 12 paquetes para familias y 2 paquetes para eventos. En base a esto, en la siguiente tabla se recoge la estimación de facturación mensual.

INGRESOS	PRECIO (P)	PAQUETES	PRECIO TOTAL
<i>P1 Empresas</i>	3.146,00 €	2	6.292,00 €
<i>P2 Familias</i>	2.837,00 €	12	34.044,00 €
<i>P3 Experiencias</i>	2.434,00 €	2	4.868,00 €
<b>TOTAL (IT)</b>		<b>16</b>	<b>45.204,00 €</b>

# VISTAS AL FUTURO

Las estimaciones de ingreso mostradas en la diapositiva anterior, están referidas a la cifra de ventas que esperamos obtener una vez que el modelo de negocio esté consolidado, lo está previsto que ocurra a los doce meses de iniciar la actividad.

En el transcurso del primer año, las posibles pérdidas estarán cubiertas por el exceso de capital social aportado sobre la inversión inicial.

