

4) FUENTES DE INGRESOS

FUENTES DE INGRESOS: las fuentes de ingreso son:

-Ventas online (los productos se podrán adquirir tanto en nuestra propia página web como en otras secundarias como Amazon). Todos nuestros productos se ofrecerán en una plataforma online que, aunque en un principio no tenga tanto tirón, a largo plazo se convertirá en nuestra principal fuente de ingresos. Esto se debe a que tenemos pensado expandir nuestro proyecto internacionalmente dentro de un plazo de 5 años si todo sale como se espera.

-Ventas presenciales: procederá de la tarifa que cobremos en la página web. Además, la idea del local es que los clientes interesados en hacer pedidos de mayores dimensiones tengan un lugar físico donde acudir para probar las diferentes especies de insectos. Tendrán así un contacto cercano con nuestro personal, formado en nutrición y dietética, que les asesorará de forma desinteresada para que puedan comprar el producto que más les convenga según sus necesidades nutricionales. En un primer momento, creemos que las ventas presenciales nos darán mayores ingresos, ya que la tienda es más fácil de promocionar a nivel local. Con la intención de dar a conocer nuestra marca a los habitantes de la ciudad, utilizaríamos publicidad en los medios de comunicación locales (periódico, radio, televisión).

-Como se puede ver, nuestros ingresos son todos por pago único, obtenidos instantáneamente tras la venta de nuestros productos. La viabilidad de este modelo radica en que la morosidad sea inexistente, ya que los consumidores deberán pagar al contado los productos que deseen adquirir.

-Sin embargo, una expectativa de la empresa es crear un producto personalizable y único. Este producto sería una caja con alimentos variados que el cliente podría elegir entre diferentes opciones. Todos estos alimentos tendrían un precio similar, para asegurarnos de la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Esta caja original podría convertirse en un pago recurrente, al estilo de una revista mensual, que les llegaría a los clientes una vez al mes. Aún así, este tiempo podría modificarse a una vez por semana, por trimestre, por semestre...

PONDERACIÓN FUENTES DE INGRESOS:

- Al principio, la mayor parte de los ingresos se obtendrán a raíz de las ventas realizadas en la tienda física. Estos ingresos constituirán el 65%, mientras que los obtenidos a través de la página serán aproximadamente de un 35%.
- A largo plazo, el objetivo es que la venta presencial constituya el 35% de los ingresos y que nuestra fuente de ingresos mayoritaria sea la venta online (65%).

INGRESOS PARA INVERSIONES INICIALES:

Para financiar nuestro proyecto, utilizaremos el crowdlending, que consistirá en abrir un enlace en la página web de Goteo pidiendo 30.000€.

Esto nos permitirá que una persona de cualquier parte del mundo pueda acceder a colaborar con la financiación de nuestra empresa. Nosotros, en el momento de empezar a obtener ingresos, les devolveremos parte correspondiente de su aportación en forma de acciones de la empresa. De esta manera, damos a conocer nuestra marca a nivel internacional y encontramos a gente que pueda estar dispuesta a tener el cambio de mentalidad que esperamos y demandamos a la sociedad. Pese a que perderemos una pequeña parte de la propiedad de la empresa, este pequeño empujón al comienzo del proyecto puede ser fundamental para su devenir.

Además, recibiremos subvenciones por parte del fondo de Next Generation, puesto que nuestra empresa realiza una transición ecológica, evitando el consumo de carne.

El fondo Next Generation nos permite obtener una gran ayuda en caso de ser concedida, además del crowdlending, para comenzar con nuestro proyecto.

Se procederá a la solicitud del fondo, puesto que nuestra empresa cumple con los requisitos y nos podrían ser concedido una parte de los 750.000 millones de euros que comprende el fondo. Nuestra empresa propone reducir drásticamente el consumo de carne, lo cual resultaría beneficioso tanto para la sostenibilidad de nuestro planeta como para la salud del ser humano.

En caso de que estas fuentes de financiación no sean exitosas la empresa también tiene dentro de sus planes económicos la idea de utilizar páginas web similares al crowdlending, como es el crowdfunding, fondo destinado para que particulares puedan financiar la empresa también prestando dinero a la misma, pero de una manera más desinteresada que las que participan en el crowdlending, quienes buscan ver remuneradas sus inversiones con acciones de la empresa.

Sin embargo, esta forma de conseguir ingresos no es nuestra primera opción ya que dependemos totalmente de la colaboración altruista de personas ajenas al proyecto. Pese a que a través de estos métodos otras empresas han podido obtener grandes sumas económicas, nosotros preferimos que sea un plan alternativo en caso de que los otros métodos no fructifere.

