

FUENTES DE INGRESOS

1. De donde vais a obtener los ingresos

Las fuentes de ingresos de una empresa son todas aquellas formas o estrategias para obtener ingresos a partir de los clientes. Nuestra empresa SOS va a depender de los siguientes métodos:

- **Venta de activos**

En nuestra marca vamos a lanzar una colección de moda y complementos realizados con telas recicladas, plásticos reciclados...dándoles una segunda vida:

Nuestros precios están basados en el conjunto de varios factores productivos, como la mano de obra y el precio de los factores productivos, todo esto contando con un beneficio del 40% sobre el capital total obtenido.

Camiseta básica	27'95
Camiseta diseño	34'95
Camiseta oversize	34'95
Camisetas tirantes	24'95
Sobrecamisa	44'95
Top	24'95
Hoodie	39'95
Sudadera sin capucha	44'95
Chaqueta	49'95
Pantalones cortos	39'95
Cazadora vaquera	59'95
Gorras	19'95/24'95
Bragas/Bufanda	24'95
Tote bags	19'95

- **Alquiler de salas y uso de redes sociales**

SOS dispondrá de una tienda física para satisfacer la cercanía a los clientes, la cual hará que nuestros clientes tengan más cercanía a la hora de conocer nuestros productos y nuestra nueva marca. En la tienda física no hará falta envío ya que se realizará el intercambio de forma directa. A través de cualquier tipo de transferencia o efectivo. Como más desee el cliente. La tienda física se localiza en Valladolid en la **C. López Gómez, 20, 47002 Valladolid.**



Tras realizar un estudio de la población y el ambiente donde vamos a localizar nuestro local, determinamos que es un buen lugar ya que :

- Dispone de una buena ubicación.
- La buena red de carreteras y sus condiciones.
- La cercanía de la demanda, ya que nos situamos en el centro de la ciudad.
- La cercanía a locales que tienen buena demanda.
- Es una de las zonas más baratas del centro.

Para mejorar la proximidad al cliente dejaremos a su disposición nuestra cuenta de **Instagram @S_O_S** donde les mostraremos diariamente todos los nuevos productos, los descuentos que ofreceremos, al igual que toda la información adicional que ellos necesiten.

Además dispondremos de una **página web www.S.O.S.com**, en la cual, los clientes podrán realizar pedidos de forma directa y efectiva. Los pedidos llegarán de forma directa a la dirección que hayan adjuntado anteriormente. Mejorando la proximidad a nuestros clientes.



- **Publicidad**

Como ya hemos hablado usaremos folletos que muestran las ofertas y novedades, pero además nos mostraremos a través de anuncios de Internet en páginas del sector o en revistas medioambientales...

Nuestro lema/eslogan en SOS es **“SOS al mundo”** para que a través de él nuestros clientes se sientan identificados con nuestra marca.

- **Posibles ideas de diseños :**



- **Canales**

Función comunicación

Utilizaremos la campaña publicitaria tanto de **corta distancia** (a través de folletos repartidos por nuestras proximidades) y de **larga distancia** (a través de nuestra página web, cuenta de instagram...) para fomentar la comunicación con nuestra clientela.

Distribución

Contaremos con dos trabajadores de la asociación de amas de casa y además uno de nosotros trabajará en la tienda física, la distribución la llevaremos a través del **programa Kit Digital** (una propuesta del gobierno dirigida hacia los autónomos) los cuales van a hacer llegar al mercado nuestros productos, también colaboraremos con otras marcas (empresa **fooga**).

Ventas

Llevaremos a cabo sorteos a través de nuestra cuenta de instagram los primeros lunes de cada mes y regalaremos varias tarjetas regalo, además daremos charlas como ya hemos hablado, ofertas especiales en fechas detalladas, también distribuiremos nuestra marca a través de la empresa **fooga** para acercar nuestra propuesta de valor al cliente con la finalidad de promover las ventas.

Directos

Utilizaremos nuestra página web para establecer una interacción directa con los clientes.

Indirectos:

Estarán en disposición nuestras tiendas y distribuidores.

