

## 4. Fuentes de ingreso

En nuestra empresa SEA, la primera fuente de ingreso es la venta de nuestros productos en tienda física y online. Desde que comenzamos a vender nuestros cuentos hemos obtenido estos resultados:

Por cada cuento general, estamos obteniendo 20€ de ingresos y por cada cuento personalizado 25€. Nuestras ventas mensuales son de 150 cuentos generales y 200 cuentos personalizados. Generamos 3000€ con los cuentos generales y 5000€ con los cuentos personalizados. Resumiendo, nuestro beneficio mensual es de 8000€ al mes.

La estrategia que estamos aplicando para la venta de nuestros productos, es observar en diferentes páginas webs otros cuentos similares a los productos que nuestra empresa ofrece y comparar precios, resultados y peticiones de los compradores. Un ejemplo de ello, es la empresa de Amazon, donde encontramos cuentos a 30€.

Valorando la diferencia, en nuestra empresa aplicamos una pequeña bajada de precio de 5€, por lo que los clientes interesados podrán optar por nuestro producto al tener un precio más bajo y asequible. De esta manera, hemos conseguido una venta mensual de 350 cuentos aproximadamente.

Sin embargo, también tenemos que tener en cuenta que hay otras empresas como Aliexpress, en la cual puedes conseguir cuentos por un menor precio (10€). Por éste factor, en teoría habremos perdido clientes, pero gracias a nuestra buena observación y comparación, nos hemos dado cuenta de los fallos que tiene la empresa hacia la demanda de los productos y en su venta. En concreto, al comprar el producto, falta información de los detalles de estos, por ejemplo; los materiales con los que se han elaborado los cuentos, no especifican bien el contenido del cuento y la calidad de imagen e impresión es deficiente. Por lo tanto, nuestra empresa valora la importancia de que los clientes queden satisfechos y preferimos invertir en materiales y maquinarias adecuadas para tener un producto único y exclusivo, por ello nuestros cuentos cuestan entre 10 y 15 euros más que en Aliexpress, ya que mejoramos en muchos aspectos los productos.

Por otro lado, en nuestro proyecto, los valores que tenemos son muy importantes (eficientes, amabilidad, honestidad, mentalidad abierta...) y nuestra principal visión es crear una empresa segura y tranquila de la elaboración de cuentos de rutinas en la vida de los niños/as, ya que suele ser un problema desesperante para los padres y acaba siendo estresante y agobiante el introducir nuevas rutinas. Con esto, queremos dar facilidad a esas familias y que se obtengan resultados favorables.

