

## FUENTE DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos se deben establecer una vez hechas las elecciones de los bloques de propuesta de valor, canales, segmento de clientes y la relación con los clientes. Las fuentes de ingresos son las estrategias o métodos para recibir dinero para tu negocio. La estructura de ingresos debe tener un volumen superior a la estructura de costes de la empresa.

Existen diferentes tipos de fuentes de ingresos o formas para percibir dinero en la empresa. Los métodos para recibir ganancias dependen del valor que están dispuestos a pagar los clientes y las características de la compañía. Consideramos que los clientes estarían dispuestos a pagar por nuestros productos porque son innovadores, es decir; tienen características que no tiene ninguna otra alcachofa. Como ya hemos mencionado en otros apartados, nuestros productos contienen dos dispensadores para expulsar el champú y acondicionador o mascarilla que el consumidor desee. También disponemos de alcachofas con más características, como es el caso de la alcachofa con altavoz incorporado. Además de esto, todos los modelos contienen el lenguaje braille tanto en los dispensadores como en el mando. Estas características especiales ayudan a ciertos colectivos, y es esa la principal razón por la que tenemos tantas ventas.

Nuestras principales fuentes de ingreso son las siguientes:

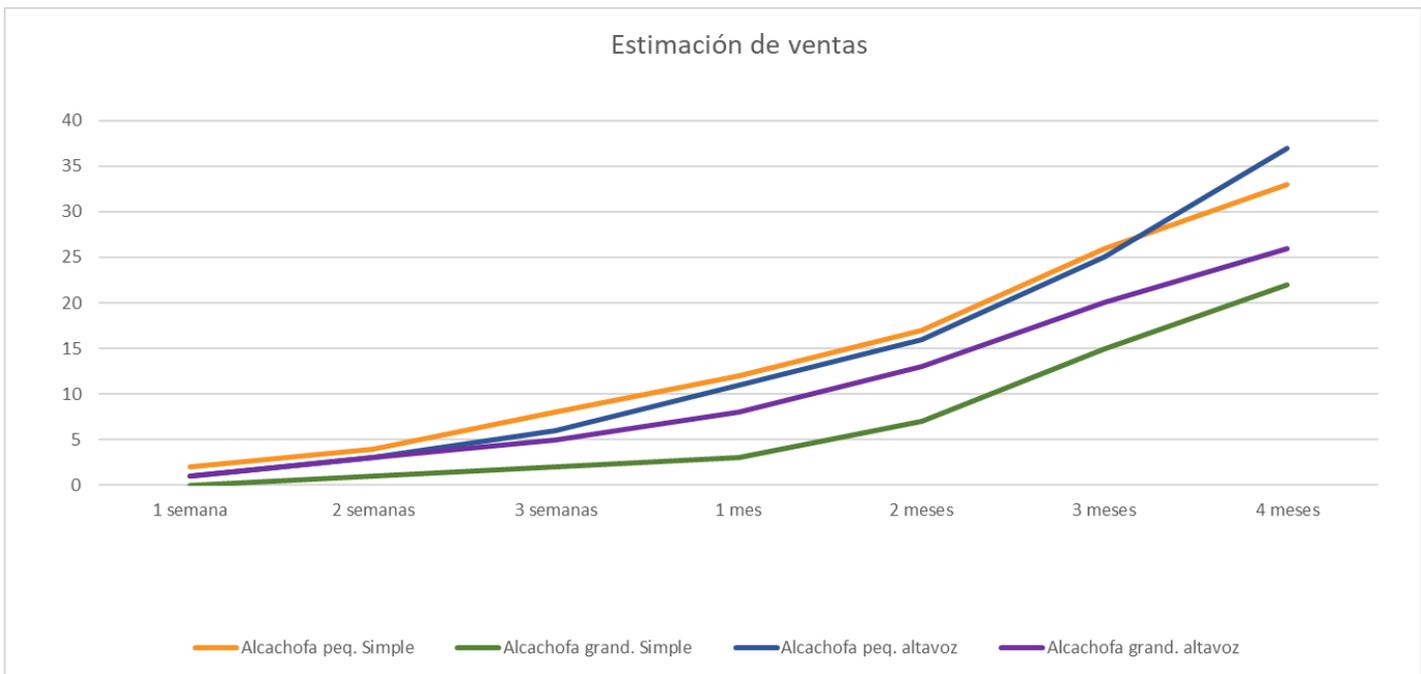
- **La venta del producto.** Obtenemos beneficios de la venta de alcachofas tanto en nuestras tiendas como en diferentes puntos de venta y también a través de nuestra página web. Estos ingresos son puntuales, puesto que dependen de la demanda que haya en cada momento de nuestro producto.
- **Costes de transporte y instalación.** Disponemos de servicio de envío y de montaje para el cliente que lo desee. Conseguimos ingresos mediante el cobro de estos servicios. Los gastos de envío serán de 3,95€, y el precio del montaje será de 3,99€. El coste del envío no se cobrará a partir de una compra superior a 80€.
- **Servicio postventa.** En caso de haber una rotura en el producto, habrá opción de reparación tanto del altavoz como de los dispensadores. El precio del arreglo dependerá de la avería que presenta. El precio mínimo de avería será de 8,99€, y el máximo de 44,99€.
- **Cobro de comisiones.** Recibiremos un porcentaje de ganancias mediante el cobro a las empresas que venden nuestros productos. Estas empresas son: El Corte Inglés, Ikea y Leroy Merlin.
- **Ingresos para inversiones.** Contamos con un préstamo bancario de la entidad Laboral Kutxa, alrededor de 20.000€, en un plazo de dos años a pagar..

Los métodos de pago que vamos a aceptar son en efectivo tanto en nuestra tienda como en los diferentes puntos de venta. Además, aceptaremos pagos mediante tarjeta de crédito o débito. También, mediante PayPal, que funciona asociando tus tarjetas de crédito a tu cuenta Paypal y cuando quieres pagar simplemente inicias sesión con tu correo electrónico y contraseña y

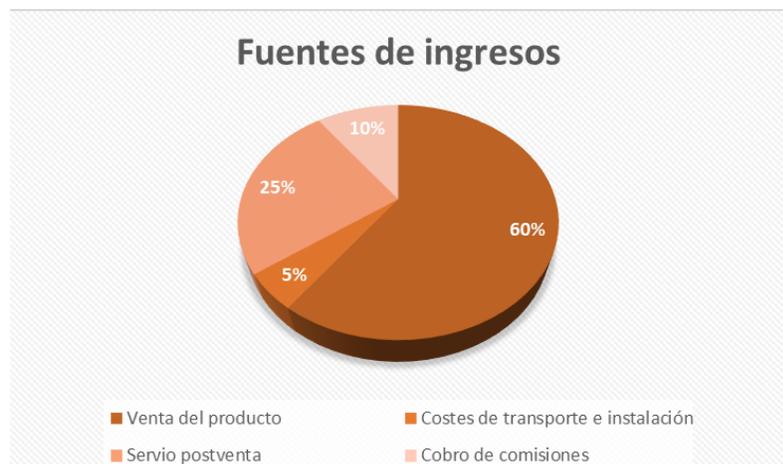
eliges la tarjeta que deseas usar para hacer el pago. Este pago se puede realizar en tiendas físicas; tanto en nuestro punto de venta, como en las empresas que venden nuestros productos. Asimismo, se podrá utilizar mediante las compras por Internet.

En el siguiente gráfico, hemos realizado una estimación de ventas de nuestros productos en un período de tiempo de cuatro meses. Lo hemos distribuido en diferentes ciclos: de 1 semana, 2 semanas, 3 semanas, 1 mes, 2 meses, 3 meses y por último 4 meses.

En la estimación prevemos que la alcachofa más vendida al finalizar el plazo de los 4 meses será la alcachofa pequeña con altavoz incorporado. Ya que, es muy completa porque dispone de altavoz y la diferencia del precio respecto a la alcachofa grande simple es restable. En cambio, por esa misma razón, la menos vendida será la alcachofa grande simple.



En este segundo gráfico, hemos clasificado las fuentes de ingresos y el peso de cada una de ellas. La primera, y la que tiene más valor es la venta de nuestros productos abarcando un 60% de los ingresos totales. La segunda, es el servicio postventa, en caso de rotura de algún elemento del producto, con un 25% de los ingresos de nuestra empresa. La tercera fuente de ingreso con más importancia es el cobro de comisiones a las empresas que



de los ingresos totales. La segunda, es el servicio postventa, en caso de rotura de algún elemento del producto, con un 25% de los ingresos de nuestra empresa. La tercera fuente de ingreso con más importancia es el cobro de comisiones a las empresas que

ofrecen nuestros productos, con un 10% de nuestros ingresos. Para finalizar, la que menos valor tiene son los costes de transporte e instalación, con un 5% de los ingresos.