

FUENTES DE INGRESO

Se basa en la comercialización de una empresa en cuanto sus productos o servicios con los clientes y a su vez éstos devuelven una suma de dinero a cambio de ese producto o servicio, es decir, las diferentes formas que va a tener una persona (si es un trabajador vendría a ser el sueldo que cobra) o en este caso nuestra empresa de generar ingresos, que es lo que vamos a explicar a continuación.

Las principales fuentes de ingresos serían las **ventas directas** tanto físicas como online, o simplificado, la venta del producto, de la que vendríamos a obtener la mayor parte del beneficio de la empresa, es decir, el dinero. Normalmente las fundas sin personalizar, es decir, las normales, costarían de 3 a 5 euros, luego, las fundas personalizadas que la tienda ofrece vendrían a costar entre 6 y 9 euros como mucho, las fundas que nos pida el cliente a su gusto costarían entre 12 y 15 euros. De ahí saldría una fuente de ingreso, dependiendo de los clientes que haya y los que compren el producto.

Estos productos se pueden pagar de diferentes maneras dependiendo del lugar, momento y situación en la que se encuentre el cliente. Nosotros aceptamos cualquier tipo de pago. Para empezar, estaría el **pago en efectivo**, es decir, con billete o monedas, o incluso con cheques, aunque eso ya sería otro ámbito. Luego, el pago con tarjeta –la más común actualmente- que aceptamos cualquier tarjeta de crédito, tal sea Visa o MasterCard. Finalmente, y no menos importante, el bizum o PayPal, el cual ya se pagaría en pedidos online, no se aceptaría presencialmente.

A continuación, todos estos beneficios obtenidos de la empresa los guardaríamos en la **cuenta bancaria** de la empresa. Esta es una identidad única que el banco de nuestra empresa asigna para cada depósito. En ella, como mencionamos hace un momento, los ingresos de la tienda se almacenan ahí para llevar a cabo gestiones financieras con la cantidad de la que disponemos.

Finalmente, y no menos importante, estaría el **patrocinio de marcas** con nuestra empresa en las redes sociales, los diferentes medios de comunicación y las Webs. Esto vendría a consistir en un acuerdo entre una marca y una empresa para patrocinarnos, es decir, un acuerdo económico-financiero entre ambas partes, nuestra empresa y la marca que nos vaya a patrocinar. Esta fuente de ingresos no es algo fijo en nuestra empresa, ya que primero necesitaríamos crecer y necesitar ser conocidos al menos municipalmente, pero si es una idea que nuestra empresa lleva en mente para el futuro, para ganar dinero y dar a conocer nuestra tienda y el talento de nuestros empleados o trabajadores.