

FUENTES DE INGRESOS

A. ESTRATEGIA DE PRECIO

Food For Future ha decidido seguir el método de **fijación de precios basados en los costes**. Esta estrategia consiste en fijar un margen de beneficio una vez se conoce el coste unitario de fabricación del producto.

Las estrategias que han decidido seguir son las siguientes:

1. Estrategias competitivas de precio

Consisten en utilizar del precio como instrumento decisivo para reforzar la posición competitiva de la empresa.

- **Precio como indicador de calidad**

Como muchos de los consumidores utilizan el precio como indicador indirecto de calidad. Se ha querido fijar un **precio** medio-alto **acorde con la calidad percibida** del producto.

- **Estrategia de precios para productos nuevos**

- **Descremar el mercado**

En cuanto a la estrategia de productos nuevos, se apuesta por la descremación del mercado. Esta estrategia consiste en poner un precio que garantice un alto margen de beneficio en los momentos iniciales de vida del producto con el objetivo de atraer a la crema del mercado, de manera que son solo los consumidores pioneros (innovadores y parte de los adaptadores tempranos) los que lo adquieren.

Posteriormente, el precio disminuye conforme el producto se vaya generalizando y entra nueva competencia con el objetivo de captar a los consumidores con una demanda más elástica.

Las condiciones que se deben cumplir para establecer esta estrategia son que el producto sea realmente nuevo y que pueda protegerse con patentes y que no haya economías de escala.

A pesar de que teóricamente Food For Future es un caso ideal para seguir esta estrategia, no se considera que se adapte a los objetivos.

No se busca que compren únicamente unos pocos innovadores (aunque se sabe que probablemente serán los primeros en comprarnos y el grueso de nuestra clientela), sino que se quiere llegar al mayor número de consumidores posibles. Es por eso que se está barajando la posibilidad de no centrarse en un alto margen de beneficio, sino buscar la manera de ajustarlo lo suficiente para llegar a más públicos sin perder rentabilidad.

2. Estrategia de precios psicológicos

- **Precio según el valor percibido**

El precio debe ser acorde al valor de la utilidad que le proporcionan los atributos percibidos del producto y debe considerarse como un precio límite.

Se comunicará correctamente los atributos que más difícilmente el consumidor asocia con los costes para poder aplicar altos márgenes.

- **Utilización de las cifras finales**

Con el objetivo de ofrecer una imagen de categoría superior, apostamos por una estrategia de cifras acabadas en 0 o 5.

B. PRECIO APROXIMADO DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

PRECIOS APROXIMADOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS	
Cebolla Amarilla de Parma	2,80 € / kg

Lechuga Romana larga rubia	5,60€ / kg
Brócoli Ramoso Calabres Brócoli	4,60€ / kg
Coliflor Napoletano Gennarese	4€ / kg
Tomate Red Cherry	4,60€ / kg
Melón Piel de Sapo	2,50€ / kg
Berenjena Larga Morada	2,70€ / kg
Pepino Marketmore 70	3,60€ / kg
Zanahoria Nantesa 5	2,50€ / kg
Orégano Origanum Vulgaris	79,60€ / kg
Perejil Común 2 Hoja grande	130€ / kg
Albahaca Genovesa Hoja Grande	174,20€ / kg
Forraje verde hidropónico Maíz	0,50€ / kg
Forraje verde hidropónico Trigo	0,40€ / kg

Forraje verde hidropónico Cebada	0,30€ / kg
Micro-granja vertical hidropónica de Babylon	30.000€
Construcción de huertos verticales hidropónicos personalizados	Dependiendo de las necesidades del cliente.
Taller de creación de pequeños huertos verticales.	< 20 personas: 15,00€/precio por persona 21-40 personas: 12,00€/por persona 41-50 personas: 10,00€/ por persona
Taller de transformación de huertos convencionales en huertos verticales hidropónicos.	Grupo de 40-50 personas: 25,00€/precio por persona
Taller sobre la importancia de las frutas y verduras de calidad en la alimentación.	< 20 personas: 10,00€/precio por persona 21-40 personas: 8,00€/por persona 41-50 personas: 6,00€/ por persona

C. ESTIMACIÓN DE INGRESOS

Tal y como se muestra en la siguiente tabla, hemos partido de una supuesta compra que nos realizan 20 posibles buyer persona. En ella aparece el nombre de la compra y las unidades que adquiere cada individuo.

INDIVIDUO	COMPRA	Nº PRODUCTOS
1	Micro-granja vertical hidropónica	1
2	Taller transformación huertos	20
3	Pepino	20
	Tomate	30
	Melón	30
	Berenjena	15
4	Forraje maíz	100
	Forraje cebada	85
	Forraje trigo	75
5	Perejil	1
	Oregano	1
5	Taller importancia frutas y verduras	12
6	Micro-granja vertical hidropónica	2
7	Cebolla	90
	Brocoli	78
	Coliflor	12
	Zanahoria	20
8	Taller creación huertos verticales	15
	Taller transformación huertos	20
	Taller importancia frutas y verduras	30
9	Cebolla	20
	Lechuga	40
	Tomate	30
	Pepino	20
	Berenjena	25
	Zanahoria	30
10	Forraje maíz	25
	Forraje cebada	20
	Forraje trigo	35
10	Micro-granja vertical hidropónica	1

	Taller transformación huertos	80
11	Taller importancia frutas y verduras	120
12	Huertos+100 metros	1
13	Forraje cebada	15
	Forraje trigo	15
14	Albahaca	2
	Oregano	5
	Perejil	5
15	Lechuga	15
	Tomate	30
	Zanahoria	10
	Pepino	40
16	Taller creación huertos verticales	60
	Taller importancia frutas y verduras	60
	Pepino	10
	Lechuga	10
17	Micro-granja vertical hidropónica	2
	Coliflor	18
	Oregano	20
	Melón	30
18	Tomate	45
	Lechuga	28
	Zanahoria	20
19	Forraje cebada	40
20	Huertos50 metros	2

Partiendo de la supuesta compra de 20 posibles buyer persona, los ingresos se recibirán, en primer lugar, del servicio de **construcción de huertos personalizados** (49,41%), seguido por la **instalación de micro-granjas** (45,93%), **talleres** (2,70%), **especias** (0,93%), **verduras** (0,62%) y **forraje verde** (0,36%).

A continuación, se desglosan los productos que compran estas buyer personas y que se han tomado como **estimación de los ingresos**.

VERDURAS HIDROPÓNICAS	KG	PVP sin IVA	PVP *Uds
Cebolla Amarilla de Parma	110	2,69 €	295,90 €
Lechuga Romana larga rubia	93	5,38 €	500,34 €
Brócoli Ramoso Calabres Brócoli	93	4,42 €	411,06 €
Coliflor Napoletano Gennarese	30	3,84 €	115,20 €
Berenjena Larga Morada	40	2,59 €	103,60 €
Pepino Marketmore 70	90	3,46 €	311,40 €
Zanahoria Nantesa 5	80	2,40 €	192,00 €
			1.929,50 €
			67,038%

MICRO-GRANJA VERTICAL HIDROPÓNICA	UNIDADES	PVP sin IVA	PVP *Uds
Micro-Granja vertical hidropónica	6	23.700,00 €	142.200,00 €
			142.200,00 €
			58,126%

ESPECIAS HIDROPÓNICAS	KG	PVP sin IVA	PVP *Uds
Albahaca Genovesa Hoja Grande	2	156,78 €	313,56 €
Perejil Común 2 Hoja grande	6	117,00 €	702,00 €
Orégano Origanum Vulgaris	26	71,64 €	1.862,64 €
			2.878,20 €
			1,177%

FORRAJE VERDE HIDROPÓNICO	KG	PVP sin IVA	PVP *Uds
Maíz	125	0,45 €	56,25 €
Cebada	160	0,36 €	57,60 €
Trigo	125	0,27 €	33,75 €
			147,60 €
			0,060%

FRUTAS HIDROPÓNICAS	KG	PVP sin IVA	PVP *Uds
Tomate Red Cherry	135	4,42 €	596,70 €
Melón Piel de Sapo	30	2,50 €	75,00 €
			671,70 €
			0,275%

SERVICIO DE CONSTRUCCIÓN	UNIDADES	PVP sin IVA	PVP *Uds
Huertos hasta 50 metros cuadrados	2	900,00 €	1.800,00 €
Huertos de 51 a 150 metros cuadrados	0	4.500,00 €	0,00 €
Huertos a partir de 151 metros cuadrados	1	90.000,00 €	90.000,00 €
			91.800,00 €
			37,525%

TALLERES	UNIDADES	PVP sin IVA	PVP *Uds
Creacion de huertos verticales pequeños	75	11,85 €	888,75 €
Transformación huertos	120	19,75 €	2.370,00 €
Importancia frutas y verduras de calidad	222	7,90 €	1.753,80 €
			5.012,55 €
			2,049%