

ÍNDICE

1. ESTRATEGIAS DE VENTA.
2. ESTIMACIÓN DE VENTAS.
3. FORMAS DE PAGO.



1. ESTRATEGIA DE VENTA.

Nuestra empresa se ha decantado por varias formas de ingreso, estas depende sólo del cliente, ya que no es un producto o un servicio que sólo puede experimentarse en el momento, como un corte de pelo o ir al cine , nosotros ofrecemos pagos semanales, mensuales, diarios, ya que puedes solicitar un único plato al día o lo demandado.

Estos pagos se realizarán a través de nuestra página web

Por ello estimamos nuestras ventas por un único canal de distribución:

- página web ; 100% sobre el 100% de nuestras ventas

Añadiendo al total de nuestros ingresos estimamos que los menús semanales (con o sin fines de semana) representarán el 65% , los días sueltos serán el

TOTAL INGRESOS	WEB	PRECIO	TOTAL MES (4 sem)	TOTAL ANUAL
food special	75	35.99 €/ /	10500 €	126.000 €
food day	20	5.99€	958,4	11.500,8
food week	45	29.99€	5398.2€	64778.4€
food twice	12	10.99€	1055.04 €	12660.48€
food	7	15.99€	1343.16€	16117.92€
food weekend	50	19.99€	3998€	47976€
TOTAL VENTAS ANUALES	209			144.576€

TOTAL INGRESOS	LOCAL	PRECIO	TOTAL MES (4 sem)	TOTAL ANUAL
food special	15	29.99 €/ /	2159.4€	25.912,8€
food day	40	5.99€	958.4€	11.500,8€
food week	20	35.99€	2399,2€	28.790,4€
food twice	25	10.99€	1099 €	13.188€
food	15	15.99€	959,4€	11.512,8€
food weekend	25	19.99€	1999€	23.988€
TOTAL VENTAS ANUALES	104			114.892€

Por tanto , nuestra estructura de ingresos es la siguiente:

- Food special (incluye fines de semana), es decir 7 días.
- Food week, que será de lunes a viernes,
- Días sueltos, que los calculamos contando de 1 a 3 días a la semana (od day 1 dia , food twice 2 días o el menú de 3 días).
- Los fines de semana sueltos (sábado y domingo completos) .

En nuestra visión veremos , cenas , desayunos , comidas temáticas...

Esta estrategia de precios de venta está basada teniendo en cuenta el coste y los precios de la competencia.

-Para poder conseguir el menú, cada persona debe ir a nuestro local o pagar a parte en aplicaciones como Glovo

Conclusión : En nuestro primer año como empresa estimamos un total de ingresos de 255.576,728 euros , resultado de la estimación de ingresos total - año y las ayudas que ofrecen la Generalitat Valenciana , 3000 euros por socio hombre y 3500 por socios mujeres generando un total de 16500 euros

FINANCIACIÓN	
LA CANTIDAD DE DINERO QUE APORTAMOS POR SOCIO	

SOCIO/A	IMPORTE(euros)
SOCIO/A 1	700
SOCIO/A 2	700
SOCIO/A 3	700
SOCIO/A 4	700
SOCIO/A 5	700
TOTAL DE RECURSOS	3500

FINANCIACIÓN AJENA	
---------------------------	--

FUENTE DE DONDE OBTENDREMOS EL DINERO	IMPORTE (euros)
--	--------------------------

19	
----	--

TOTAL FINANCIACIÓN AJENA	
--------------------------	--

3. FORMAS DE PAGO.

PayPal

Tarjeta de crédito

