

4.FUENTES DE INGRESO

En cuanto a las fuentes de ingreso de la empresa constará principalmente de una, la venta de nuestros productos.

Para fomentar la venta de dichos productos haremos una serie de inversiones en publicidad y colaboraciones con cuentas de redes sociales relacionadas con los cuerpos y fuerzas de seguridad del estado. Además de crear ofertas en fechas clave para fomentar la compra de las personas, habrá también una “recompensa” por superar un mínimo de precio en cada compra, es decir, si se supera el mínimo, el envío será gratuito, y si supera cierta cantidad, se dará la opción de poder elegir un producto a modo de regalo.

4.1.Previsión de ingresos:

Primer año:

Ventas en tienda:

Construir gradualmente una base de clientes locales. Supongamos una tasa de crecimiento mensual del 2-3% (5.000€)

Ventas Online:

Estrategias de Marketing Digital para Adquirir Clientes Online. Supongamos una tasa de crecimiento mensual del 5-8% (3.000€)

Eventos Promocionales:

Participar en eventos y promociones locales. Supongamos que un evento aumenta las ventas.

2do y 3er año:

Integración de clientes:

Incremento de ventas por integración de clientes locales. Estrategias de retención de clientes (6.000€)

Expansión Online:

Aumentar su presencia online con una estrategia de marketing más agresiva. Explorar opciones de envío internacional (4.000€)

Presentamos nuevos productos:



Catálogo ampliado con nuevos productos y accesorios. Aceptación del mercado y evaluación de la demanda (7.000€)

Factores a considerar:

- Estacionalidad: Las ventas varían según la temporada y alcanzan su punto máximo durante eventos especiales o en determinadas épocas del año.
- Estrategia de precios: ajustar los precios para que sean competitivos pero rentables.
- Gastos operativos: considere los costos operativos como el alquiler de la tienda, los salarios, los costos de marketing y los suministros.
- Estrategia de marketing: evaluar el desempeño de su estrategia de marketing y ajustarla según sea necesario.

