

## **ESTRUCTURA DE INGRESOS:**

La competencia del mercado al que queremos incluir nuestro servicio es muy competente. Hemos analizado los restaurantes locales de pueblo y ciudades, y algunos nuevos con servicios diferentes a los locales, pero vimos una característica de los servicios que se podía mejorar, referente a la inclusión social. También analizamos a los clientes, y aunque en invierno consideramos que podríamos tener ventas de nuestro servicio, en verano, consideramos que nuestro servicio tendría más éxito, al mismo tiempo que rentas, debido a que en verano el sector de la hostelería crece por la gente que va a comer a restaurantes y al turismo.

Consideramos que con la estructura de ingresos propuesta, si es factible obtener dichas ventas ya que recuperaríamos la inversión y nos desarrollaríamos en el sector de la hostelería, sobre todo en verano.

Nuestro servicio se puede adquirir tantas veces como el cliente quiera. Pero consideramos que se debería de adquirir una vez, ya que, al ir implantado en empresas de la hostelería, como los restaurantes, no se necesita volver a adquirir.

Nuestro cliente real son los restaurantes, es decir, los clientes a los que mi producto va destinado. Por tanto, el ratio de conversión de cliente real será mayor que el cliente potencial, que podrían ser la cadena hotelera. Aproximadamente, el ratio de conversión del cliente real será de un 85%, en cambio, el ratio de conversión del cliente potencial,, será de un 15%.

Nuestro servicio se puede ofrecer en todas las épocas del año, desde invierno hasta verano, debido a que el sector de la hostelería está activo durante todas las épocas del año. Aunque, analizando el sector de la hostelería nos dimos cuenta que nuestro servicio sería más vendido en verano, debido a que la tasa de turismo crece.

Respecto a la estructura de precios, en los gastos de la electricidad nos gastaríamos aproximadamente 400€ / 500€ anualmente. En lo referente a los materiales necesarios para el servicio, se necesitara de material tecnológico, como los ordenadores para crear el programa que posteriormente se instalará en las tablets de la empresa que

subcontrataremos, para digitalizar el restaurante. Por tanto en dicho gasto se invertirá aproximadamente un capital de 1.500€/2.000€. El sueldo de cada trabajador dependerá del cargo que ocupe cada uno en la empresa, desde 1.300€ hasta 3.500€.

A la hora en la que publiquemos nuestro servicio, el precio será un precio asequible para todo tipo de restaurante, y al mismo tiempo, un precio con el que poco a poco vayamos recuperando la inversión.

Dependiendo de la inversión que hagamos en el servicio, se calcularía el margen bruto, dividiendo los beneficios entre 100.

En nuestra opinión, al ser un mercado muy competitivo consideramos que los márgenes previstos si son aceptables, ya que, es una inversión asequible y rentable en comparación con los otros productos y servicios del mercado, que en caso de éxito se recuperaría aproximadamente en un año.