

# INGRESOS

Lo primero de lo que nos damos cuenta es de que habrá varias formas de obtener ingresos gracias a nuestra empresa de vending:

La primera forma es la más obvia y que se deduce a primera vista, la venta directa de productos a través de las máquinas. Esto supone unos ingresos que serían recogidos periódicamente en las propias máquinas, y que pueden ser en efectivo o mediante tarjetas de crédito o débito.

Otros ingresos vienen de la comisión que recibimos por la comida suministrada por los restaurantes a través de nuestras máquinas expendedoras.

Otra forma es mediante publicidad. Se podrá llegar a tener algo de ingresos adicionales implantando publicidad de otras empresas en la propia máquina. Esto también dependería de la ubicación estratégica de la propia máquina, lo que puede atraer a otras empresas.

También mediante acuerdos con los propietarios del lugar donde se encuentra la máquina. En el caso de que ubicáramos alguna de nuestras máquinas en algún lugar perteneciente a otra persona, no en un local de nuestra propiedad, se podría llegar a obtener ingresos cobrando una especie de renta.

Básicamente la venta directa de productos será la principal fuente de ingresos, pero intentaremos implementar otras adicionales para aumentar nuestros beneficios. Como por ejemplo aprovechando que nuestros locales están videovigilados para poner un centro de recogida de paquetería, etc.

