

## **5. FUENTES DE INGRESOS**

### **5.1 FUENTES DE INGRESOS**

#### **Venta de Cervezas:**

La venta directa de tus cervezas, ya sea a través de un taproom, una tienda en línea o distribución a bares, tiendas locales e hipermercados, será una fuente clave de ingresos.

#### **Experiencias y Eventos:**

Ofrecer experiencias como catas de cerveza, visitas a la cervecería, eventos temáticos o clases de elaboración de cerveza puede generar ingresos adicionales y fortalecer la conexión con los clientes.

#### **Merchandising:**

La venta de productos relacionados con tu marca, como camisetas, vasos, posavasos y otros artículos de merchandising, puede ser una fuente adicional de ingresos y una forma de promocionar tu marca.

#### **Servicios de Catering y Colaboraciones:**

Colaborar con restaurantes, eventos o servicios de catering para proporcionar cervezas exclusivas puede generar ingresos adicionales y aumentar la visibilidad de tu marca.

#### **Miembros del Club de Cerveza:**

Ofrecer un programa de membresía o un club de cerveza donde los clientes reciben envíos regulares de nuevas cervezas, acceso exclusivo a eventos o descuentos especiales a cambio de una tarifa de suscripción.

#### **Colaboraciones con Otras Marcas:**

Colaborar con otras marcas, ya sea en la industria de alimentos, productos relacionados con la cerveza o incluso marcas locales, puede generar ingresos y ampliar tu alcance de mercado.

#### **Participación en Eventos y Festivales:**

Participar en eventos y festivales locales o nacionales te brindará la oportunidad de vender tus cervezas directamente a los consumidores y aumentar la conciencia de marca.

### **Exportación:**

Si tu producción y marca crecen, la exportación de tus cervezas a mercados internacionales puede convertirse en una fuente significativa de ingresos.

### **Cervezas de Edición Limitada y Temporales:**

La introducción de cervezas de edición limitada o estacionales puede generar interés y demanda, permitiéndote vender productos exclusivos a tus clientes.

## **5.2 PONDERACIÓN FUENTES INGRESOS**

### **Ventas Directas desde la Cervecería (Tap Room):**

**Participación: 30%**

Razón: Las ventas directas desde la cervecería pueden representar una parte significativa de los ingresos, especialmente si se crea una experiencia atractiva en el lugar.

### **Ventas a Bares y Restaurantes Locales:**

**Participación: 25%**

Razón: Colaboraciones con establecimientos locales pueden ser una fuente constante de ingresos y exposición de la marca.

### **Ventas en Línea (Comercio Electrónico):**

**Participación: 15%**

Razón: Las ventas en línea pueden llegar a un público más amplio, especialmente aquellos fuera de la ubicación física de la cervecería.

### **Distribuidores Mayoristas y Tiendas Especializadas:**

**Participación: 20%**

Razón: Trabajar con distribuidores y tiendas especializadas permite llegar a un mercado más extenso y diverso.

### **Participación en Eventos y Festivales:**

**Participación: 5%**

Razón: Participar en eventos y festivales no solo genera ingresos directos sino que también ayuda en la promoción y construcción de la marca.

## **5.3 INGRESOS para INVERSIONES INICIALES**

### **Ventas Iniciales de Cerveza:**

Iniciar la venta de cerveza tan pronto como sea posible, ya sea directamente desde la cervecería, a través de eventos locales, en línea o mediante acuerdos con bares y restaurantes.

**Financiamiento Propio:**

Aportar fondos personales o de los propietarios para cubrir una parte de la inversión inicial. Esto podría incluir ahorros personales o inversiones previas.

**Financiamiento Externo:**

Buscar préstamos o inversiones de familiares, amigos, inversores ángeles o entidades financieras que puedan proporcionar capital adicional.

**Campañas de Crowdfunding:**

Realizar campañas de crowdfunding a través de plataformas especializadas para involucrar a la comunidad local y a posibles entusiastas de la cerveza.

**Eventos y Degustaciones Pagadas:**

Organizar eventos de degustación o experiencias de cerveza que los clientes paguen para asistir. Esto no solo genera ingresos directos sino que también promociona la marca.

**Preventas y Suscripciones:**

Ofrecer programas de preventa o suscripciones, donde los clientes pueden comprometerse a comprar cerveza con descuento por adelantado.

**Alianzas Comerciales:**

Explorar alianzas con restaurantes, bares y eventos locales para aumentar la visibilidad y las oportunidades de venta.

**Venta de Mercancía Asociada:**

Ofrecer mercancía de marca, como camisetas, vasos o accesorios, que pueda generar ingresos adicionales y fomentar la lealtad del cliente.

**Participación en Concursos y Festivales:**

Participar en concursos de cerveza y festivales, donde ganar premios o destacarse puede aumentar la visibilidad y atraer más clientes.

**Programas de Membresía o Club de Cerveza:**

Crear un programa de membresía donde los miembros obtengan beneficios exclusivos, como acceso anticipado a nuevas cervezas o descuentos, a cambio de una tarifa anual.

**Colaboraciones y Ediciones Especiales:**

Colaborar con otras cervecerías o empresas locales para crear ediciones especiales de cerveza que puedan generar interés y aumentar las ventas.

**Tours y Experiencias Guiadas:**

**Ofrecer tours por la cervecería o experiencias guiadas que los clientes paguen para participar.**

**Patrocinios Locales:**

**Buscar oportunidades de patrocinio local para eventos deportivos, festivales u otras actividades que proporcionen visibilidad y retorno de inversión.**