

FUENTES DE INGRESO

Para llevar a cabo nuestro negocio, deberemos fijar cuales serán las fuentes de ingreso. Es decir, las diferentes variables que tendremos que tener en cuenta para obtener ganancias. En un inicio, cada uno de los socios deberá realizar una aportación inicial para poder comenzar el negocio.

Financiación interna: Para lanzar el negocio, los socios deberemos aportar un capital inicial. Hemos estimado que cada uno de nosotros deberá aportar 2.000€, lo que nos dará un valor total de 10.000€.

Venta directa de zapatillas online: Crearemos una página web donde realizaremos las ventas directas de todos nuestros productos. En este caso, las zapatillas tendrán un coste medio para clientes de 80€.

Venta directa de suelas: En nuestra página web también habilitaremos un apartado donde se encontrarán nuestros diferentes diseños de suelas que tendrán un coste medio de 30€.

Arreglos: En caso de que algún cliente tenga un inconveniente con nuestros productos, podrán enviarnoslos para que realicemos los arreglos pertinentes. El precio de los arreglos variará en función del daño, pero estimamos que estará entre 10€ y 20€.

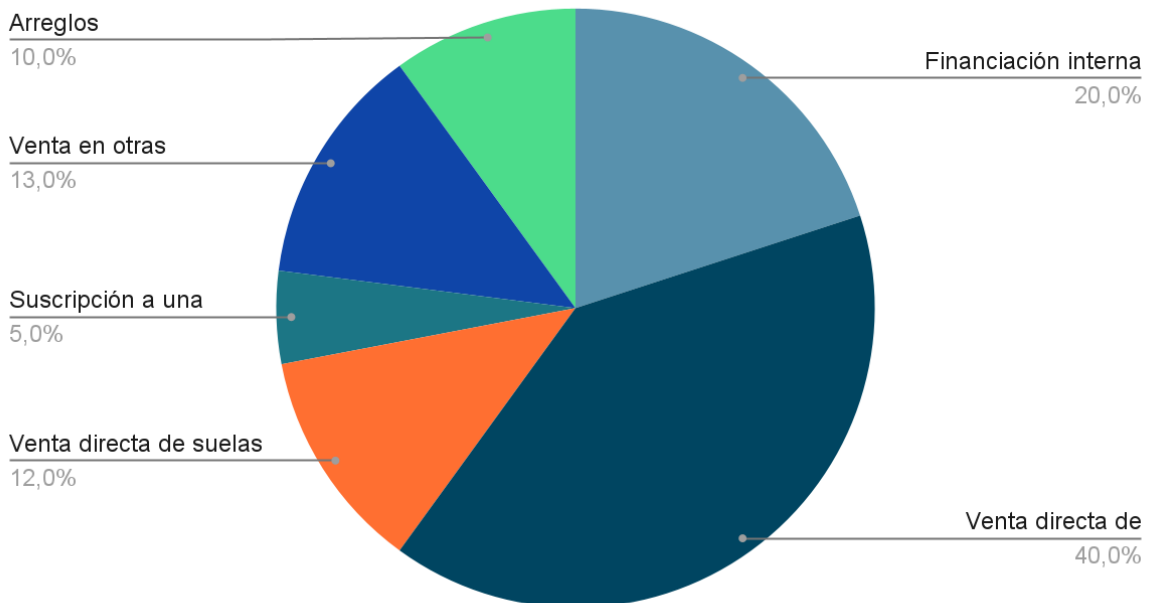
Suscripción a nuestra marca: Nuestra suscripción será un modelo donde los clientes reciben suelas nuevas cada temporada o acceso exclusivo a nuevos diseños. Esta suscripción tendrá un coste de 5,99€ anual.

Venta en otras plataformas: DECATHLON

Otro lugar en donde podéis encontrar nuestros productos será en Decathlon. Hemos realizado un acuerdo con la marca para poder vender nuestros productos en sus comercios al mismo precio que en nuestra página web. Para ello el 30% de las ganancias serán destinadas a su marca.

A continuación, podremos ver un gráfico en el que aparecerán desglosadas las fuentes de ingresos en porcentajes.

Fuentes de ingreso



Conclusión: Nuestro estudio muestra que hay una demanda significativa y disposición a pagar un precio justo por nuestras zapatillas con suela intercambiable. Aprovechando la innovación, calidad y personalización, podemos posicionar nuestro producto en el mercado de forma competitiva y atractiva para nuestros clientes potenciales.