

**Mario prieto, Ander gonzalez, Marcos vinicius y Hugo reyes**

## **Estructura de ingresos:**

En nuestro negocio debemos entender que los ingresos vendrán dados de varias fuentes, si bien la venta directa de nuestros servicios y alimentos será la base del negocio, el aprovechamiento de las redes sociales para generar ingresos adicionales será una estrategia poderosa, además de que cada vez es más importante en la actualidad, estas estructuras de ingresos nos ayudan a reforzar la marca, poder generar comunidades y conseguir una lealtad con los clientes.

Los ingresos a través de la venta de comida se pueden conseguir a través de alguna que otra estrategia, por ejemplo los precios basados en el costo de los ingredientes, o precios y menús exclusivos, esta fijación de precios puede llegar a ser muy importante, ya que es la principal fuente de nuestros ingresos.

El uso de combos también puede ser una estrategia efectiva para aumentar los ingresos. Ofrecer un paquete que incluya un plato principal, un acompañante y una bebida por un precio atractivo puede incentivar a los clientes a comprar más de lo que inicialmente tenían previsto. Además, al ofrecer opciones como "extras" o "agregar topping", podremos maximizar los ingresos.

Por último en cuanto a los ingresos adquiridos a través de la venta de comida tenemos pensado realizar algún que otro evento especial, de esta forma al colocarnos en eventos masivos, festivales, o zonas de alto tráfico, podemos conseguir maximizar nuestras ventas. La clave está en identificar lugares donde haya una gran demanda de comida rápida y en movimiento, como parques, centros comerciales... Las ventas también pueden incrementarse a través de la organización de eventos propios o colaboraciones con otros negocios, como por ejemplo algún festival gastronómico.

## **Generación de Ingresos a Través de las Redes Sociales:**

La otra fuente que poseemos para adquirir ingresos son las redes sociales, hay muchas formas de generar dichos ingresos pero vamos a explicar solo aquellas que vamos a utilizar:

- **Ventas de Merchandising:**

Al tener una marca reconocida, podremos generar ingresos adicionales vendiendo productos de merchandising como pueden ser camisetas, gorras, tazas y demás a través de

nuestras redes sociales. El hecho de ofrecer estos productos exclusivos relacionados con nuestra marca en línea puede ser una excelente forma de darnos a conocer de una forma más amplia.

- **Plataformas de Propinas y Donaciones:**

Algunas plataformas de redes sociales, como Instagram, permiten a los creadores recibir propinas o donaciones a través de sus seguidores. Al lograr crear una comunidad leal de seguidores, podremos habilitar estas opciones para que nuestros fans nos apoyen financieramente. Normalmente suele ser más común en el caso del contenido gastronómico, donde los usuarios pueden donar por el buen trabajo que se realiza.

- **Monetización de Redes Sociales: Conceptos Clave**

Para maximizar los ingresos de las redes sociales, tenemos la opción de monetizar todas nuestras redes. Por supuesto habría que tener un compromiso con todas ellas, ya que cuanto mayor sea el compromiso más alto será el nivel de las redes y más comunidad de clientes tendremos, y esto es valioso para monetizar dichas redes.