



FUENTES DE INGRESO

Para comenzar, sabemos que nuestros clientes están dispuestos a pagar precios accesibles y razonables por comida saludable y rápida, siempre que se mantenga la calidad y se les ofrezca algo diferente. Después de analizar su disposición de pago, hemos definido precios que se ajustan tanto a su bolsillo como a nuestras necesidades como empresa. Por ejemplo, los platos principales, dependiendo del tamaño (déficit, mantenimiento o volumen), tendrán un costo entre 8 y 12 euros, un precio competitivo considerando la personalización y los ingredientes frescos. Además, si alguien quiere un menú diseñado especialmente por nuestro nutricionista, solo tendrá que pagar un pequeño extra de entre 5 y 10 euros, lo que hace que la experiencia sea más exclusiva sin ser inalcanzable.

Los snacks saludables y los batidos también serán parte importante de nuestro menú. Los snacks tendrán un precio que oscilará entre 1,50 y 3 euros, mientras que los batidos, dependiendo del tamaño y los ingredientes adicionales, costarán entre 3 y 5 euros. Para quienes busquen un compromiso más constante con nuestra propuesta, hemos diseñado un servicio de suscripción mensual que incluirá un número fijo de platos personalizados (por ejemplo, entre 20 y 30 platos al mes). Este servicio tendrá un coste de entre 150 y 200 euros al mes, una opción ideal para quienes quieren simplificar su alimentación sin perder de vista la salud.

Otra forma de generar ingresos serán los eventos y servicios especiales que planeamos ofrecer. Estos eventos, como noches de karaoke o cine, tendrán un coste de entrada de entre 5 y 10 euros por persona, más lo que consuman durante la actividad. También contaremos con servicios adicionales como consultas personalizadas con nuestro nutricionista, cuyo precio estará entre 15 y 20 euros, pensados para aquellos clientes que deseen ir un paso más allá en su cuidado personal.

En cuanto a las fuentes de ingreso, hemos identificado dos principales: los ingresos por pago único y los ingresos recurrentes. Los ingresos por pago único provendrán de la venta de nuestros productos habituales, como platos, snacks, batidos y entradas a los eventos que organizaremos en nuestro local. Por otro lado, los ingresos recurrentes estarán garantizados por las



FUENTES DE INGRESO

suscripciones mensuales, que permitirán a los clientes disfrutar de comidas personalizadas y ventajas exclusivas de manera continua.

Pensamos que en la primera etapa de nuestro negocio la venta de productos individuales será nuestra principal fuente de ingresos, representando aproximadamente el 60% del total. Las suscripciones, aunque comenzarán con una participación más modesta, se convertirán gradualmente en un ingreso importante, estimamos que un 30% del total provendrá de estas primas recurrentes. Finalmente, los eventos especiales y otros servicios adicionales aportarán alrededor del 10% de nuestros ingresos, ayudándonos a diversificar nuestras fuentes y posicionar nuestra marca de forma más cercana y memorable para los clientes.

Respecto a los precios, optamos principalmente por un modelo de precios fijos, ya que esto da claridad y confianza a nuestros clientes. Sin embargo, también exploramos precios dinámicos, especialmente para promociones o descuentos en temporadas especiales, y para actividades como los eventos temáticos. Queremos mantenernos flexibles, pero siempre claros, porque entendemos que una buena experiencia también empieza por un precio justo y predecible.

Para cubrir la inversión inicial de 28,000 euros y el fondo de emergencia de 10,000 euros, recurriremos a un préstamo bancario que nos permitirá iniciar nuestras operaciones con seguridad financiera. Mientras tanto, nuestra estrategia de ingresos está diseñada para que podamos cubrir estos gastos iniciales en un tiempo razonable, sin comprometer la calidad de nuestro servicio ni la experiencia del cliente.

En conclusión, nuestra propuesta no se limita a vender comida saludable y rápida; queremos construir una experiencia que conecte con nuestros clientes en múltiples niveles. Con precios razonables, fuentes de ingreso bien definidas y un enfoque innovador en la personalización y el entretenimiento, estamos creando un modelo de negocio único que responde tanto a las necesidades de quienes buscan una alimentación consciente como a las de



FUENTES DE INGRESO

aquellos que buscan un espacio para compartir y convivir. Este proyecto no solo busca ser rentable, sino también significativo, marcando una diferencia real en la forma en que las personas disfrutan de la comida y el tiempo compartido.