



Punto 4: FUENTES DE INGRESOS

Nuestras **fuentes de ingresos** incluyen: una venta directa de productos o servicios, a través de nuestras consultas y servicios de tratamientos estéticos personalizados, la venta de nuestros productos cosméticos tanto en nuestra clínica, como en otras franquicias con las que colaboramos y la oferta de un estudio personalizado tanto del tipo de piel, como del tratamiento estético más adecuado a realizar mediante una máquina de escáner facial.

También contamos con publicidad y patrocinios. Por un lado, tenemos los ingresos generados a través de patrocinios por otras tiendas de cosmética, al promocionar nuestros productos; así como, en los ingresos que obtenemos al ofrecer nuestro escáner facial como servicio en la clínica estética de la doctora Carla Barber. Por otro lado, también contamos con la publicidad que realizan en sus redes sociales ciertos famosos, como son: Kendal Jenner, María Pombo, Hailey Bieber, entre otros, dando visibilidad tanto a la realización de nuestros tratamientos, como a los resultados, mencionando así nuestros productos y su forma de uso a través de vídeos explicativos.

En cuanto a eventos especiales, tenemos la idea de realizar dos cursos al año, más concretamente, para conocer y tener un correcto cuidado de la piel tanto en la época de verano con calor, como en la época de frío en invierno. En ellos daremos a conocer ciertas técnicas de aplicación y productos adecuados, para incitar a comprar nuestros productos.

Por último, como servicios adicionales contamos con la financiación de tratamientos complejos, con la finalidad de facilitar el acceso a los tratamientos a personas con ganas de cuidarse, pero que no tengan un alto nivel económico. De esta manera, conseguimos abarcar a un público más amplio proporcionando facilidades en los métodos de pago, beneficiando así la posibilidad de realizarse diferentes tratamientos estéticos en la misma sesión.



Ganancias

Nuestro **modelo de precios** se basa, por un lado, en precios fijos, pues cada uno de nuestros productos cosméticos propios, tienen un precio estandarizado, dependiendo de su uso y del tamaño del propio. Por otro lado, en precios dinámicos, ya que estos varían según el tratamiento estético ofrecido. Por



ejemplo, dependiendo de los materiales empleados, como en este caso el tipo de ácido hialurónico utilizado, o el tiempo requerido en la realización del tratamiento, variará su coste.

Para **determinar el precio adecuado** de nuestros tratamientos, nos basamos en la inauguración de nuestra clínica, reduciendo nuestros precios un 15% en comparación con el resto de las competencias que encontramos en el mercado, para así darnos a destacar e intentar captar la atención de la gente para ganarnos al público de interés.

El precio adecuado de nuestros productos se verá elevado alrededor de un 5/10% a comparación de otros, ya que nuestros productos no son comprados al por mayor, sino que ofrecemos productos exclusivos de nuestra propia marca, elaborados en un laboratorio. Elevando el precio de estos, obtenemos ganancias.

Nuestros **tipos de ingresos** son por pago único puesto que nuestros tratamientos y productos tienen un precio fijo que no varía. Sin embargo, nosotras ofrecemos la posibilidad de financiarlos puesto que son tratamientos complejos de elevado precio.

Finalmente, en lo que se refiere a **descuentos**, ofrecemos promociones para tratamientos estéticos. En el mes de diciembre, como motivo de Navidad, y febrero por San Valentín, realizamos un 2x1 en limpiezas faciales y aumento de labios. También, como en verano la piel es más dañada por el efecto del sol, por un lado, en el mes de mayo, haremos un descuento al 30% de las cremas solares faciales y, por otro lado, en el mes de septiembre, como motivo de “vuelta a la rutina”, también promocionamos un 2x1 en limpieza facial. A parte, tras la realización de cada tratamiento, regalaremos un pack de cosméticos en tamaño bolsillo.