

Fuentes de ingreso

1. Tipos de fuentes de ingreso

En nuestro caso, nuestra empresa ha optado porque los ingresos sean por pago único por lo que los clientes tendrían que hacer un único pago por cada lote de vasos que compren. Así ellos luego pueden venderlos con el producto caliente agregado y obtener beneficios.

Por esto, nuestra principal fuente de ingresos se basa en nuestros clientes que son las 10 cafeterías ubicadas en Donostia y 5 en Irún.

2. Maneras de generar fuentes de ingreso

Una de las maneras con las que contamos para generar fuentes de ingreso es el contenido patrocinado donde publicaremos recetas y videos mostrando las diversas maneras de usar los vasos de galleta para que así la audiencia pueda imaginar las diferentes opciones que ofrecemos. También sabemos que hoy en día la publicidad mediante redes como TikTok, Instagram o YouTube son esenciales, por esta razón, nos enfocaremos en crear contenido que muestre nuestros objetivos al vender nuestro producto como la sostenibilidad, postres creativos, el valor nutricional, etc. Asimismo, monetizaremos este contenido para generar ingresos que irán destinados a seguir creciendo como empresa.

Además, para ampliar nuestra línea de servicio, ofreceremos el alquiler para eventos donde proporcionaremos vasos para bodas, eventos corporativos, cumpleaños y festivales.

3. Precios

El precio que vamos a manejar en cuanto a nuestro producto final es 1,60€ y es así como hemos calculado este precio.

Vamos a dividir los costes en costes fijos (CF) y costes variables (CV) concluimos que nuestro CV por unidad (Vu) es la división de los costes totales de vasos entre la cantidad de vasos que son $2126,22/2840 = 0,749€$ c/u. En cuanto a los (CF) tenemos el almacén que son 450 €/mes, la redistribución del producto 81,15€, fondo de capital 1500€, fondos de comercio 700€, el préstamo que en un principio serán de 200€/mes; por último los impuestos van a depender del beneficio pero para la planificación fija se considera un 25% de las ganancias.

Los costes totales (CT) serán los siguientes: $(CF) = (450 + 81,15 + 700 + 200) = 1431,15€$ / cantidad de vasos: $2840 = 0,504€$ /vaso, por lo que tendremos finalmente $CT = Vu + CF/cantidad\ de\ vaso = 0,74 + 0,504 = 1,244€$ / vaso.

En conclusión, tenemos que:

- $CV_u = 0,74€/vaso$
- $CF\ totales = 0,504€/vaso$
- $CT = 1,244€/vaso$

Para empezar a obtener ganancias de 1000€ tendríamos que calcular lo siguiente:

$P = 0,74 + (1431,15 + 1000) / 2840 = 1,60€$ vaso

- Precio sin ganancias: 1,244€ / vaso. Es decir, si vendieramos nuestro producto a ese precio cubrimos todos los gastos pero sin obtener ningún beneficio.
- Precio con beneficio de 1000€: 1,60€ / vaso



Cookiecup

Instituto Leizaran, Andoain

www.cookiecup.es

cookiecup@gmail.com

Los costes totales (CT) serán los siguientes: $(CF) = (450 + 81,15 + 700 + 200) = 1431,15\text{€}$ / cantidad de vasos: $2840 = 0,504\text{€}$ /vaso, por lo que tendremos finalmente $CT = Vu + CF/\text{cantidad de vaso} = 0,74 + 0,504 = 1,244\text{€}$ / vaso.

En conclusión, tenemos que:

- $CVu = 0,74\text{€}/\text{vaso}$
- $CF \text{ totales} = 0,504\text{€}/\text{vaso}$
- $CT = 1,244\text{€}/\text{vaso}$

Para empezar a obtener ganancias de 1000€ tendríamos que calcular lo siguiente:

$P = 0,74 + (1431,15 + 1000) / 2840 = 1,60\text{€}$ vaso

- Precio sin ganancias: $1,244\text{€}$ / vaso. Es decir, si vendieramos nuestro producto a ese precio cubrimos todos los gastos pero sin obtener ningún beneficio.
- Precio con beneficio de 1000€: $1,60\text{€}$ / vaso

Finalmente, obtenemos que nuestro beneficio será de $0,356\text{€}$ / vaso lo que nos permitirá tener una ganancia de 1000 € al mes

Cookiecup

Irene, Miranda y Odile