

Fuentes de Ingresos Principales

Para poder ser viable, el negocio debe generar ingresos y beneficios. Este es el análisis de las fuentes de ingresos que hemos considerado:

Venta de Sushi a Domicilio (Comida):

Descripción: Los ingresos más directos provendrán de las ventas de sushi a domicilio, que es el núcleo principal de la propuesta. Los usuarios realizan pedidos de sushi a través de la plataforma, y estos son entregados en su domicilio.

Modelo de Ingreso: Precio por unidad o menús (comida para llevar, menús personalizados, ofertas especiales, etc.).

Venta de Kits de Sushi para Preparar en Casa:

Descripción: Los kits que incluyen ingredientes y utensilios para hacer sushi en casa se venderán a través de la plataforma, ofreciendo una experiencia de cocina de tipo “hazlo tú mismo”.

Modelo de Ingreso: Precio fijo por kit.

Clases de Sushi (En Línea y Presenciales):

Descripción: Ofrecer clases de sushi, tanto en línea como presenciales, es una fuente adicional de ingresos. Los clientes pagarán por inscripciones a las clases, y podrán ofrecerse de manera individual o en suscripciones.

Modelo de Ingreso: Precio por clase o suscripción mensual/anual.

Servicio de Alquiler de Chefs para Eventos Privados:

Descripción: Los usuarios podrán contratar chefs profesionales que vayan a su casa a cocinar sushi para eventos privados o cenas especiales.

Modelo de Ingreso: Tarifa por evento o por hora del chef.

Comisiones por Uso de Plataformas de Delivery (Intermediarios):

Descripción: Si se asocia con plataformas de entrega de terceros (como UberEats, Glovo, etc.), se generarán comisiones por cada pedido realizado a través de estas plataformas.

Modelo de Ingreso: Parte del ingreso generado a través de las ventas a los clientes de estas plataformas.

Publicidad y Marketing de Afiliados:

Descripción: Ofrecer espacio publicitario en la plataforma digital (banners en la app) o participar en programas de afiliados con marcas relacionadas con la gastronomía o utensilios de cocina.

Modelo de Ingreso: Pagos por publicidad o comisiones de ventas de productos afiliados.

Ventas de Productos Complementarios (Utensilios y Accesorios de Cocina):

Descripción: Venta de utensilios especializados como cuchillos, esteras, platos, y otros accesorios necesarios para hacer sushi en casa.

Modelo de Ingreso: Precio por producto.

Aparte de eso podemos hacer un análisis y comparar los porcentajes (redondeados) de los tipos de ingresos en respecto a los ingresos totales de empresa (en los primeros meses y al estabilizarse el negocio y la clientela):

Ventas de menús

Los menús de sushi a través de sistemas de envío propios serán nuestra fuente de ingresos principal y más importante. Tomando en cuenta tanto las previsiones de los primeros meses, en los cuales nuestras ventas serán mínimas, como las previsiones de los siguientes meses en los que las ventas se estabilizarán, los menús constituyen más de 50% de los ingresos totales. Concretamente, el **54%** y **57%** de todos los ingresos, en el caso de las ventas de los primeros meses y las ventas regulares respectivamente.

Ingresos a través de UberEats y negocios similares

Similarmente a la fuente de ingresos anterior, la venta de menús de sushi a través de plataformas de envío será muy importante en nuestro negocio. Aunque tengamos que compartir el dinero ganado por cada compra con dichas plataformas por sus servicios, un 75% de él sí que nos lo podemos quedar. En los primeros meses este tipo de ingresos será el **27%** de los ingresos totales y más adelante, según vaya avanzando el tiempo, se convertirá en **28%** de ellos.

Kits de sushi

Las ventas de los kits de sushi serán la tercera fuente de ingresos más importante. En la previsión de los primeros meses constituye un **8%** de los ingresos totales y en la previsión de los meses posteriores, un **6%** de los ingresos totales.

Clases presenciales

Las clases de sushi serán una de las fuentes de ingresos menos presentes a la hora de considerar los ingresos totales, ya que en los primeros meses formará el **5%**, convirtiéndose en **3%** de los ingresos totales.

Publicidad

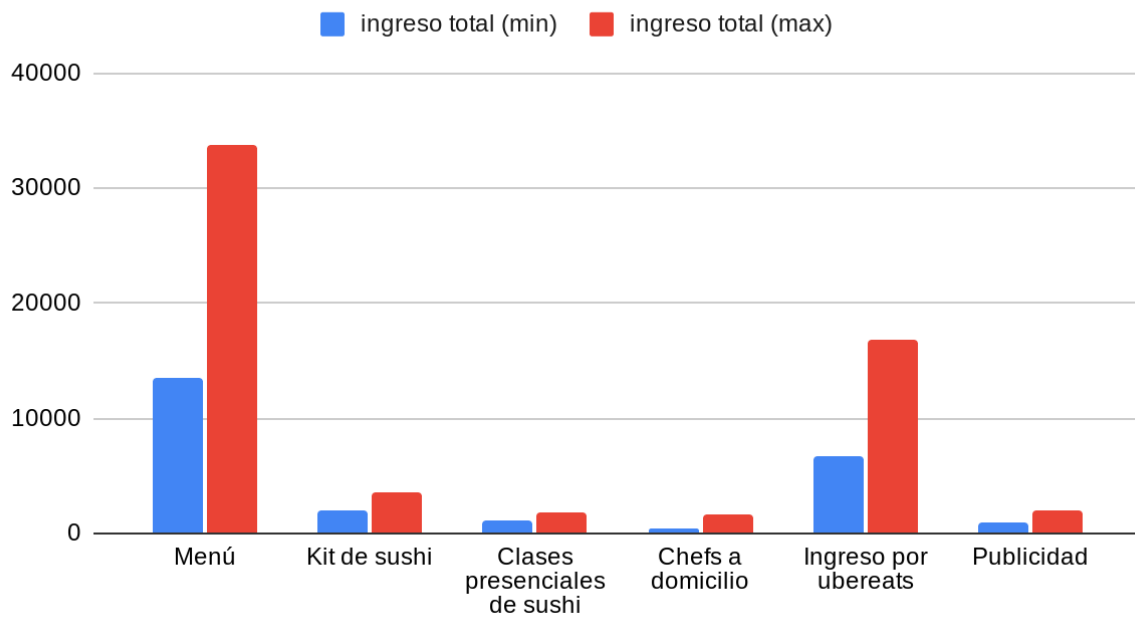
Ofrecer espacio para la publicidad en nuestra aplicación también será una fuente de ingresos clave, siendo primero el **4%** y luego el **3%** de los ingresos totales.

Chefs a domicilio

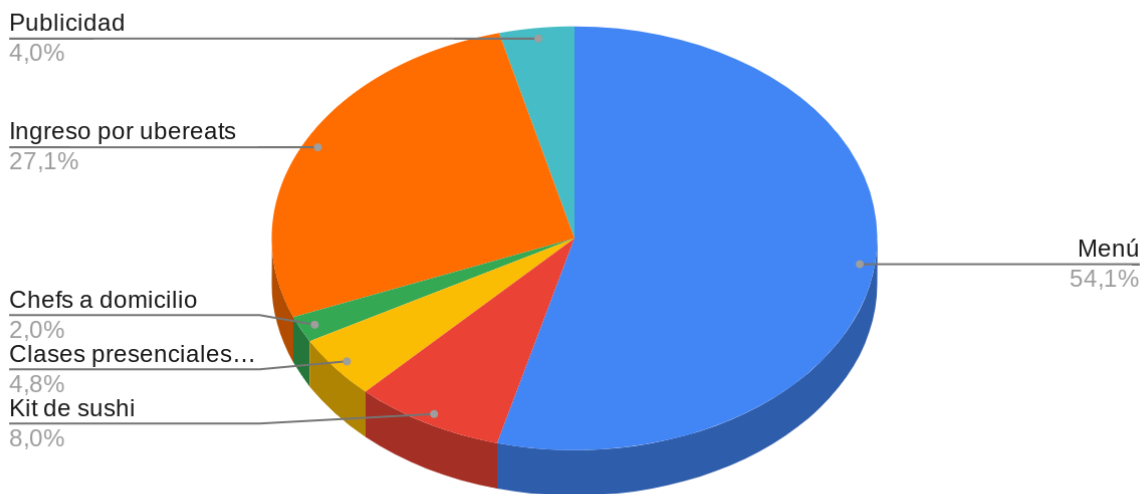
El servicio de chefs a domicilio, al ser el servicio más exclusivo de nuestro negocio, será la fuente de ingresos con el menor porcentaje: el **2%** en los primeros meses y el **3%** después de eso.

	precio de venta unitario	cantidad vendida al mes (min)	ingreso total (min)	cantidad vendida al mes (max)	ingreso total (max)	Suma ing min	Suma ing max
Menú	45	300	13500	750	33750	24950	59625
Kit de sushi	40	50	2000	90	3600		
Clases presenciales de sushi	60	20	1200	30	1800		
Chefs a domicilio	100	5	500	16	1600		
Ingreso por ubereats	45	150	6750	375	16875		
Publicidad	100	10	1000	20	2000		

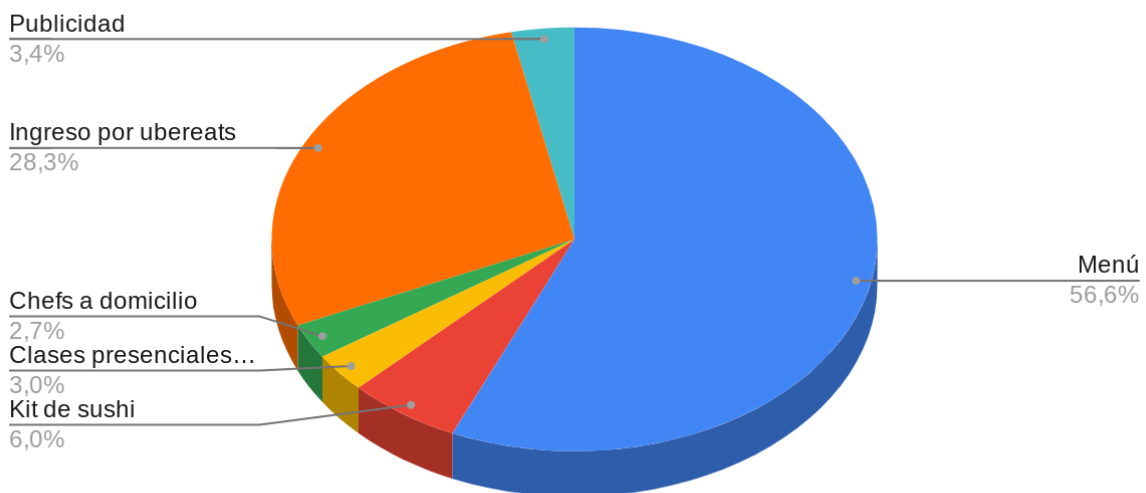
ingreso total (min) vs ingreso total (max)



estructura de ingresos mínimos



estructura de ingresos máximos



Evaluación de la Financiación Inicial

Hemos evaluado varias opciones de financiación inicial y estas han sido las que hemos considerado las más importantes:

Préstamo Bancario:

Para la compra de los equipos (como las motos, los frigoríficos, etc.), cogeremos un préstamo bancario, con intereses de 10% y plazo de pago de 3 años. Consideramos que esta fuente de financiación para dichos gastos es la más estable y por ello, hemos hecho todas nuestras previsiones y calculaciones basándonos en ella.

Fondos Propios:

Utilización de ahorros personales de los fundadores y generación de ingresos a través de la venta de productos y servicios. Esta va a ser una fuente de financiamiento muy importante en las primeras etapas del negocio, ya que una parte de costes fijos va a ser cubierta por ella.

Crowdfunding:

Creando una descripción de negocio atractiva, sería posible atraer inversores pequeños a través de plataformas de crowdfunding, especialmente si se logra destacar el enfoque innovador o sostenible de la empresa que atraiga a personas interesadas en el emprendimiento culinario o en modelos de negocio responsables.

Business Angels:

Es posible buscar inversores privados que estén dispuestos a financiar el proyecto a cambio de un porcentaje de participación (alrededor de 20%). Estos inversores pueden aportar no solo capital, sino también experiencia y contactos clave en la industria.

Subvenciones y Ayudas Públicas:

Explorar subvenciones o ayudas públicas relacionadas con el emprendimiento, sostenibilidad o innovación. Muchas iniciativas apoyan proyectos que tienen un enfoque en la sostenibilidad y la innovación tecnológica.

En conclusión, el préstamo bancario y financiación a través de fondos propios van a ser las fuentes de financiación más viables y asequibles a corto plazo, con las demás siendo también muy buenas opciones, pero requiriendo condiciones demasiado específicas para poder confiar enteramente en ellos.

Otros puntos clave de la proyección financiera

Margen bruto del servicio y producto: El margen bruto variará según el servicio o producto, y también según el mes. Para los kits de sushi y pedidos a domicilio, el margen bruto estimado será del 30% al 50% sobre el precio de venta. Para servicios como clases y chefs a domicilio, el margen puede ser mayor, hasta un 70% si se descuentan los costes directos. El margen total también estará alrededor del 70%, aumentando según se mejore el estado de empresa y la cantidad de clientela.

Rentabilidad de los márgenes: Los márgenes brutos y netos son razonables, especialmente si se optimizan los costes de ingredientes y logística y se maximiza el uso de la plataforma.

Costes de la instalación y amortización: Los costes de instalación son razonables y están basados en los actuales precios de mercado de los equipos necesarios y se amortizarán a lo largo de un periodo de entre 3 y 5 años, dependiendo de la rapidez con la que se logre la escalabilidad.

Previsiones para contingencias: Se han considerado previsiones para contingencias, como imprevistos en la cadena de suministro y demoras en la entrega de productos. Concretamente, dado que los ingredientes que usamos son bastante comunes, concluimos que no habrá demasiada dificultad para encontrar otros proveedores en el caso de que haya algún problema. Junto con eso, siempre tendremos reservas a largo plazo de productos congelados y no congelados en nuestro almacén.

Punto de equilibrio: El punto de equilibrio se alcanzará aproximadamente entre el sexto y el noveno mes, dependiendo de la captación de usuarios, ventas de productos y éxito de las promociones de marketing, pasando de los que hemos considerado en nuestras previsiones cómo las ventas mínimas a lo que hemos considerado como las ventas máximas.

Rentabilidad: Se proyecta una rentabilidad adecuada para los propietarios, con márgenes razonables y un retorno de la inversión positivo a partir del tercer año de la operación: aunque es cierto que a partir del segundo mes habrán beneficios positivos, la empresa seguirá pagando el préstamo de la inversión inicial y los intereses de esta al banco durante estos tres años.

	Beneficio bruto	Beneficio neto
MIN (1 mes)	-190,29€	-195,84€
MIN (siguientes meses)	9.837,74€	9.832,19€
MAX	42.587,19€	25.042,88€

