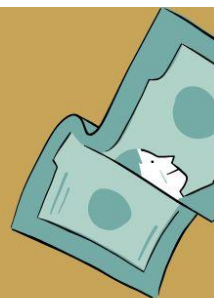


INGRESOS DE SASHAKE



Esta es la fuente de ingresos de la que se beneficia la empresa

01. Venta en puntos de venta

Nuestra empresa tiene distribuidos diferentes puntos de venta, en general utilizamos máquinas expendedoras repartidas por los diferentes gimnasios de España.

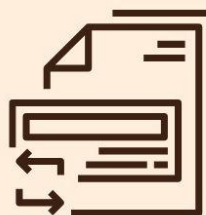


02. Venta online

Por otra parte, contamos con otra fuente más común y rentable en este siglo, que es la venta a través de plataformas online como nuestra página web que cuenta con un programa de fidelización.

03. Suscripciones

Tenemos diferentes planes mensuales y anuales para las necesidades de cada persona en particular, esto es una forma más barata de adquirir nuestros productos pero la empresa tiene dinero adelantado.

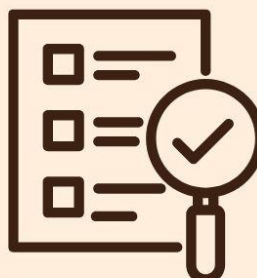


04. Colaboraciones y licencias

Ofrecemos a diferentes empresas o franquicias la posibilidad de colaboración con nuestra marca, a la vez que ponemos a su disposición una serie de licencias.

05. Venta de datos anónimos

Para mejorar la satisfacción de nuestros clientes, ofrecemos sus datos de manera anónima a empresas de análisis para brindar la mejor experiencia posible a aquellos que confían en nosotros, todo ello de manera segura.



FUENTE DE INGRESOS

¿QUÉ ES LA FUENTE DE INGRESOS?

La fuente de ingresos es cualquier actividad que produce dinero o recursos financieros para la empresa y que con ellos, se generan los recursos económicos necesarios para cubrir gastos y obtener ganancias.

¿CUÁLES VAN A SER NUESTRAS FUENTES DE INGRESOS?

Nuestra empresa, Sashake, cuenta con puntos físicos y online, por tanto, no solo vamos a recaudar dinero a través de una única forma.

En primer lugar, nuestra máxima fuente de ingresos son las compras en nuestras máquinas expendedoras, donde los clientes pueden comprar batidos y barritas energéticas. Estas máquinas ofrecen opciones de pago como efectivo, tarjetas de crédito/débito y pagos móviles en aplicaciones como Google Pay o Apple Pay, lo que facilita la compra.

Asimismo, nuestra página web complementa las ventas físicas al permitir que los clientes realicen pedidos online, desde su casa, de una manera más cómoda, rápida y sencilla. Además, los pedidos realizados por la página web se pueden entregar a domicilio o recogida en la máquina expendedora más cercana. Este canal aumenta la accesibilidad a los productos, ya que permite comprar sin necesidad de desplazarse. Además, los usuarios pueden hacer pedidos anticipados para recogerlos en la máquina o recibirlos en su hogar, lo que mejora la conveniencia y optimiza el servicio.

Igualmente, Sashake ofrece promociones como combos y descuentos para aumentar las ventas y fomentar la fidelidad de los clientes.

Otra fuente clave de ingresos es la implementación de planes de suscripción. Los clientes pueden suscribirse a un servicio mensual o anual que les otorgue un número fijo o variable de productos cada mes, dependiendo de las preferencias del consumidor, a un precio reducido. De esta manera, nuestra empresa fomenta la lealtad de los clientes. Además, Sashake cuenta con programas de fidelización, donde los usuarios acumulan puntos con cada compra, que al momento en el que consigues cierta cantidad, puedes obtener descuentos o productos gratuitos, lo que incentiva la repetición de compras.

Respecto a los puntos físicos de venta, las máquinas expendedoras de Sashake, están equipadas con pantallas digitales que brindan a la empresa la oportunidad para la venta de espacios publicitarios. En estas pantallas, cualquier tipo de empresa se puede promocionar aunque nuestro principal destinatario para la compra de este espacio publicitario son las empresas de productos relacionados con la salud, el deporte o la nutrición. Estas empresas a cambio de una retribución, obtienen publicidad en sitios concurridos. Además, en la página web se encuentran modelos de publicidad, como las empresas citadas anteriormente, anuncios de marcas externas mediante pago.

El análisis de los datos de los usuarios permite ofrecer información valiosa sobre sus hábitos de compra, preferencias y patrones de consumo. Esta información será vendida, anónimamente, a empresas de marketing, marcas y otras entidades interesadas en conocer mejor a los consumidores. Además, estos datos son utilizados para personalizar ofertas y promociones, mejorando la experiencia del cliente y aumentando las ventas. Este modelo de monetización de nuestra empresa se basa en la recopilación y análisis de datos de comportamiento, respetando siempre la privacidad de los usuarios.

Al comienzo, nuestra empresa cuenta con sus propias recetas tanto de batidos como barritas. No obstante, en un futuro, desde Sashake no descartamos la idea de lanzar ediciones limitadas de batidos o barritas en colaboración con marcas de nutrición, lo que permite cobrar un precio premium por estos productos exclusivos.

Para terminar con nuestras fuentes de ingresos, las licencias forman parte de ellas. Desde Sashake ofrecemos a empresas, franquicias o emprendedores la posibilidad de cooperar con nosotros, dándose a conocer. Para ello, los licenciatarios, es decir, las otras empresas deben pagar una tarifa inicial por obtener el derecho de usar la marca y vender los productos en sus máquinas expendedoras. Esta tarifa inicial incluye el derecho a usar el diseño, los productos exclusivos, y el acceso a las directrices del negocio.

Estas licencias ofrecen ventajas tanto para Sashake como para las empresas que quieren colaborar con nosotros. Para Sashake, ofrece la posibilidad de expandir el negocio sin tener que realizar inversiones directas en la colocación de nuevas máquinas, pues son los licenciatarios quienes asumen los costos de operación y expansión, ahorrándonos esos costes. En cambio, para los licenciatarios, el acceso a cooperar con nosotros, lo que reduce el riesgo de inversión y mejora las probabilidades de éxito en el mercado.

El modelo de licencia para productos exclusivos permite a terceros crear, distribuir y vender productos exclusivos bajo la marca de la máquina expendedora. En lugar de solo operar las máquinas, el licenciatario obtiene el derecho de producir y comercializar productos nuevos, como batidos o barritas energéticas, que se venden a través de la máquina expendedora.

Los licenciatarios que optan por este modelo obtienen una licencia para desarrollar y comercializar productos bajo la marca registrada, a cambio de un pago inicial y un porcentaje de las ganancias obtenidas de las ventas de esos productos.. Este tipo de licencia permite a los licenciatarios diferenciarse en el mercado mientras amplían la oferta de productos, lo que beneficia tanto a los consumidores como a las máquinas expendedoras. Las ventajas de esta licencia son: para el propietario, la ampliación de la línea de productos disponibles sin asumir riesgos financieros adicionales, ya que el licenciatario asume la producción y distribución. Para el licenciatario, esta licencia hace que esta empresa obtenga a una marca reconocida, pero con la posibilidad de ofrecer productos exclusivos que atraigan a una nueva base de clientes, generando potencialmente mayores márgenes de ganancias.

En resumen, Sashake es una empresa, desde la cual ofrecemos productos tanto en máquinas expendedoras como en nuestra página web, lo que facilita que los clientes

compren de manera rápida y cómoda. Además, contamos con estrategias como descuentos, suscripciones y programas de puntos para que las personas quieran seguir comprándonos. También ganamos dinero con publicidad en nuestras máquinas y en la web, y vendiendo datos (de forma anónima) para entender mejor a los clientes y ofrecerles lo que necesitan.

Otro punto importante son las licencias, que permiten a otras empresas usar nuestra marca y vender nuestros productos, lo que nos ayuda a crecer sin gastar tanto. En el futuro, planeamos colaboraciones y productos exclusivos para atraer aún más clientes.

Además de esto, hemos realizado una tabla que detallaremos después con los costes e ingresos anuales.

INGRESOS Y COSTES DURANTE UN AÑO

Nombre del batido	Precio / batido	Beneficio
Batido post-entrenamiento	4,00 €	153.600,00 €
Batido vegano tropical	5,00 €	192.000,00 €
Batido chocolate y café	3,50 €	134.400,00 €
Batido pre-entrenamiento	4,00 €	153.600,00 €
		633.600,00 €

Nombre del batido	Precio / batido	Coste
Batido post-entrenamiento	2,00 €	76.800,00 €
Batido vegano tropical	3,00 €	115.200,00 €
Batido chocolate y café	1,30 €	49.920,00 €
Batido pre-entrenamiento	1,70 €	65.280,00 €
		307.200,00 €

AÑO 1

				Costes	
				Nombre	Coste
				Alquiler Nave	16.800,00 €
				Salarios	136.080,00 €
				Seguros	1.680,00 €
				Devolución préstamo	34.799,04 €
Ingresos				Intereses	8.278,56 €
Nombre	Ingreso / batido	Ingreso		Materias Primas	307.200,00 €
Batido post-entrenamiento	4,00 €	153.600,00 €		Adhesivos	30.720,00 €
Batido vegano tropical	5,00 €	192.000,00 €		Envases	1.280,00 €
Batido chocolate y café	3,50 €	134.400,00 €		Cajas	30.720,00 €
Batido pre-entrenamiento	4,00 €	153.600,00 €		Luz / agua	14.400,00 €
		633.600,00 €		Marketing	14.400,00 €
				Amortización	14.878,27 €
					611.235,87 €
Beneficio	22.364,13 €				

En la primera foto, se detallan los precios por batido, entre 3.5€ y 5€ y los ingresos anuales generados para cada tipo de batido. Asimismo, en la segunda imagen se puede ver que los costos por batido varían entre 1.3€ y 3€, con costes totales anuales de 611235€.

En la segunda captura, se puede apreciar los ingresos y los costes de nuestra producción además del beneficio obtenido. En esta tabla, incluye el costo por los factores necesarios para la fabricación de nuestro producto como el alquiler de la nave o las materias primas, entre otros. Los costes del conjunto de estos factores es de 611,235€ y los ingresos obtenidos por nuestra fabricación es de 633,600€, obteniendo así beneficios de 22,364.13€.

En conclusión, a pesar de todos los costes para poner nuestra empresa en marcha, gracias a los precios de los batidos y barritas, hemos conseguido un beneficio de más de 20000€ para que la empresa no quiebre.