



4. FUENTES DE INGRESOS

Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar nuestros clientes por el producto o servicio que les ofrecemos.

1. Precio de venta.

Nos dedicamos a ofrecer un servicio de limpieza ecológica y económica, y sabemos que nuestros clientes están buscando algo más que solo limpieza; quieren un servicio que sea efectivo y al mismo tiempo respetuoso con el medio ambiente. El precio de nuestros servicios dependerá de lo que necesiten: si es una limpieza general, más profunda o de mantenimiento, así como la frecuencia con que lo soliciten y el tamaño del espacio. En general, creemos que nuestros clientes estarían dispuestos a pagar entre 15 y 30 euros por hora, según estos factores. Además, ofreceremos paquetes mensuales o suscripciones, que permitirán obtener precios más accesibles para aquellos que se comprometan a un servicio recurrente.

2. Competencia

En el mercado de limpieza ecológica y económica, la competencia principal son las empresas locales de limpieza y algunos servicios que han comenzado a ofrecer opciones ecológicas. Los precios de la competencia varían entre 20 y 50 euros por hora, dependiendo del tipo de limpieza y la ubicación. Si bien algunas empresas de limpieza ecológica pueden tener precios más altos por usar productos y métodos más sostenibles, nuestra diferencia está en que, además de ser ecológicos, nos esforzamos por mantener precios más competitivos, lo que nos permitirá atraer a un público más amplio.

3. Estrategia

Para hacernos notar y atraer clientes desde el inicio, hemos diseñado las siguientes estrategias de precios:

-Precio promocional de lanzamiento: Durante los primeros tres meses de actividad, aplicaremos un descuento del 20% en todos nuestros servicios. Esto nos ayudará a ganar visibilidad, atraer clientes y empezar a construir una base de clientes leales.

-Precio regular: Una vez termine la promoción, el precio volverá a su tarifa normal, que estará entre 15 y 30 euros por hora, dependiendo de la frecuencia y el tipo de servicio que cada cliente requiera.

-Paquetes de fidelización: Pensando en aquellos clientes que nos elijan de manera recurrente, ofreceremos precios especiales para servicios mensuales o trimestrales. Por ejemplo, si un cliente opta por un paquete mensual, recibirá un 10% de descuento.

4. Ingresos

Para el primer mes, esperamos tener un buen inicio gracias a la promoción y la campaña de marketing, y creemos que podremos atraer entre 40 y 60 clientes nuevos. De esos,



alrededor de un 40% podrían optar por servicios recurrentes. Si calculamos un promedio de 20 euros por hora, y considerando que cada cliente contrate entre 1 y 3 horas, estimamos que el ingreso del primer mes será:

- Primer mes: Si 50 clientes contratan 2 horas de servicio a 20 euros por hora, el ingreso sería de unos 2,000 euros ($50 \text{ clientes} \times 2 \text{ horas} \times 20 \text{ euros}$).

Para el primer trimestre, predecimos que el 40% de los clientes del primer mes seguirán contratando nuestros servicios, además de que sumaremos unos 30 nuevos clientes por mes. Esto nos llevaría a unos ingresos aproximados de:

- Primer trimestre: Aproximadamente 5,000 euros ($3 \text{ meses} \times 2,000 \text{ euros por mes}$).

Y pensando en el primer año, con un crecimiento constante en clientes y la fidelización de los que se queden con nosotros, creemos que podremos alcanzar unos ingresos totales de alrededor de 24,000 euros. Esto incluye tanto a los nuevos clientes que se vayan sumando cada mes, como aquellos que mantendrán sus servicios de forma mensual o trimestral.