



#### 4. FUENTES DE INGRESOS

Nuestra principal fuente de ingresos es la venta directa a empresas y al consumidor final. La comercialización en mercados nacionales e internacionales y la colaboración con empresas de productos ecológicos.

Además de ingresos por certificaciones ecológicas. Al obtener certificaciones como “compostable” que justifican precios premium y abren puertas a mercados con mayor capacidad adquisitiva.

En nuestro caso, sería en pago único, ya que, en un pago recurrente los clientes pagan una cuota mensual a cambio de lo que tú le ofrezcas. En cambio, nosotras no haríamos eso ya que los clientes tienen que pagar en el momento que se lleven nuestro producto

Nosotras tendríamos 3 tamaños y los administraríamos de la siguiente forma a la venta al público. Para establecer estos precios, nos hemos basado en los precios que ofrece la competencia, incrementando en 0,10 según el precio actual de las boquillas mentoladas ya existentes en el mercado.

Los precios para los clientes serían los siguientes:

<b>Tamaño pequeño</b>	<b>En tamaño mediano:</b>	<b>En tamaño pequeño:</b>
100 boquillas por el precio de 1,80€	100 boquillas por el precio de 1,90€	100 boquillas por el precio de 2,20
150 boquillas por el precio de 2,15€	150 boquillas por el precio de 2,20€	150 boquillas por el precio de 2,60€
200 boquillas por el precio de 2,50€	200 boquillas por el precio de 2,60€	200 boquillas por el precio de 3€

En el caso en el que un cliente nos compre habitualmente, es decir, al menos una vez a la semana durante 3 meses, le ofreceríamos un descuento de un 10%, considerando a este cliente como fidelizado.

Los precios para los minoristas serían un 10% más baratos que el resto de los consumidores.



Nuestra competencia principal sería el resto de las tabacaleras ya que ofrecen productos muy similares a los nuestros y con precios un poco más baratos, cómo, por ejemplo, las boquillas de menta en una tabaquería cuestan 1,80€, nosotras subiríamos el precio 0,10€ más barato.

Al principio de nuestra relación laboral vamos a hacer campañas de promoción que nos ayuden a hacernos conocer a la venta al público, además de ofrecer distintos precios y opciones de productos, como papel etc... a lo largo de nuestra relación laboral.

**Ingresos que esperamos generar durante el primer mes, el primer trimestre y año:**

Durante el primer mes	Primer trimestre	Primer año
<p>Tamaño pequeño: 3000€ (Harían falta la venta de 1666 paquetes como este)</p>  <p>Tamaño mediano: 5000€ (Harían falta la venta de 2325 paquetes)</p> <p>Tamaño grande: 2000€ (Para este harían falta la venta de 800 paquetes)</p>	<p>Tamaño pequeño: 10000€ (Harían falta la venta de 5263 paquetes)</p> <p>Tamaño mediano: 15000€ (Este tendríamos que vender 6818 paquetes de filtros)</p> <p>Tamaño grande: 6000€ (Harían falta la venta de 2307 paquetes)</p>	<p>Tamaño pequeño: 50000€ = 22727 paquetes</p> <p>Tamaño mediano: 60000€ = 23000 paquetes</p> <p>Tamaño grande: 20000€ = 6666 paquetes</p>