

FUENTES DE INGRESOS

La única fuente de ingresos que va a tener nuestra empresa la Embajada va a ser la venta de tazas en lugares físicos y la venta de tazas a través de la web. De estas dos formas damos a elegir al cliente la forma en la que lo quieren pagar.

Según los datos anteriores, hemos decidido poner un precio de salida de 29,95€/uds. Hemos decidido este precio ya que es más atractivo de manera psicológica y esta taza no es habitual verla o utilizarla por lo que es un artículo de lujo.

Durante el primer año, llegaremos a vender 3000 uds, ya que es nuestro primer año y nuestros primeros pasos en el mercado. Con estas ventas generamos unos ingresos de 120000 €, los cuáles no son suficientes para subsanar la inversión

En el segundo año venderemos 6000 Uds, duplicaremos la cantidad ya que tendremos mayor reconocimiento gracias a las diferentes estrategias de marketing. Ganaremos la cantidad de 240000€ pero siendo insuficiente para ganar beneficio

En el tercer venderemos 10000 Uds para ampliarnos en el mercado y empezar a contrarrestar las pérdidas de años anteriores. Los ingresos serán de 400000€, una cantidad significativa pero sin ser suficiente en nuestro objetivo

En el cuarto año venderemos 15000 Uds y nos asentaremos definitivamente en el mercado. Con estos generamos 600000€, y aunque empezamos a tener beneficios, el beneficio acumulado sigue siendo negativo

En el quinto año llegaremos a vender 20000 Uds, obteniendo un crecimiento sostenido. Los ingresos serán de 800000€, el beneficio sigue aumentando pero todavía hay que subsanar esa deuda acumulada.

En años más adelante seremos una marca reconocida y conseguiremos ampliar nuestras fronteras para que todo el mundo pueda disfrutar de este gran artículo