

Solarwear



Energía en tu bolso
Poder en tus manos

Grupo integrado por:

Helena Callejo Casado, Nerea Reinoso Pallín, Cristina Muñoz Andrés y Sara Hernández Cartón.

ÍNDICE:

- 1.Propuesta de valor
- 2.Segmentación de mercado
- 3.Sociedades clave
- 4.Fuente de ingresos
- 5. Canales
- 6. Relación con clientes
- 7. Recursos claves
- 8. Actividades claves
- 9.Estructura de costes
- 10. Modelo de negocios

4. FUENTE DE INGRESOS.

¿Cuáles son las principales fuentes de ingresos del proyecto?

Venta en línea y tiendas físicas:

Plataformas como Amazon o una tienda propia de comercio electrónico permitirán alcanzar un público global. Estas plataformas ofrecen ventajas como la accesibilidad permanente. Por otro lado, en las tiendas físicas, asociarse con minoristas especializados en tecnología, moda sostenible o productos innovadores ayudará a capturar la atención de los clientes que prefieren experimentar el producto antes de comprarlo.

Venta de accesorios complementarios:

La introducción de accesorios diseñados para complementar el bolso solar puede convertirse en una fuente de ingresos secundaria pero significativa. Estos pueden ser: adaptadores o cables específicos para diferentes dispositivos, baterías de repuesto diseñadas exclusivamente para el bolso, funda protectora o impermeable para el bolso... Además la introducción de estos accesorios puede posicionarse como artículos esenciales para maximizar la funcionalidad del bolso.

Personalización del producto

Ofrecer personalización del bolso solar como colores, grabado del nombre, iniciales... puede agregar valor al producto y atraer a segmentos específicos de clientes. Esto nos proporciona un aumento en el precio del producto debido a la exclusividad.

Participación en eventos o ferias

El producto puede generar ingresos a través de la participación en ferias tecnológicas, exposiciones de sostenibilidad o eventos de diseño industrial. Proporcionando una venta directa en eventos y ferias.

¿Por cuánto valor nuestros clientes están dispuestos a pagar ?

Entre los 49 y 60€ más los gastos de envío (3,95).

¿Cómo están pagando ?

Por tarjeta de crédito débito como , Visa , Mastercard, Paypal , Bizum .

¿Cómo prefieren pagar ?

Por tarjeta de crédito o débito .

¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales ?

Con tarjeta porque venderemos el producto por internet.

Nuestros clientes están dispuestos a pagar 49€ más 3,95€ de envío por nuestro producto. Actualmente, el pago se realiza tanto por el producto como por los gastos de envío. Se aceptan diversas formas de pago, incluyendo tarjetas de crédito/débito como Visa y Mastercard, así como PayPal y Bizum. Aunque se ofrecen varias opciones. La forma predominante de pago es mediante tarjeta de crédito/débito. En términos de ingresos generales, la fuente principal proviene de las transacciones realizadas con tarjetas, ya que nuestro enfoque de venta se centra en la venta por internet. En cuanto a la financiación aportaríamos nosotros un capital inicial de 12.200 € entre las 4 socias que somos. Conseguiremos el dinero pidiéndolo a familiares, como padres o abuelos, o a amigos muy cercanos que confíen en nuestro producto y también aportando dinero de nuestros ahorros. A la gente que aporte dinero se le hará un descuento de un 10%.