

FUENTES DE INGRESOS.

Nuestros clientes acceden a comprar nuestro producto principalmente por tres factores diferenciales. El primero es la seguridad que nuestro producto ofrece a los usuarios, en segundo lugar, este producto está hecho para diversos grupos de población lo que permite que cualquier persona sea capaz de comprarse los pantalones con nuestro producto instalado, finalmente, la compra de nuestro producto va unida a una serie de valores y principios, como vamos a explicar más tarde en el apartado de la relación con los clientes. Estamos seguros que este factor es muy importante para atraer clientes aparte de conseguir esa tan deseada fidelidad.

Este es el valor añadido que nuestros clientes están dispuestos a pagar, la forma de hacerlo es diversa, actualmente casi cualquier negocio ofrece la posibilidad de pagar tanto en efectivo como en tarjeta de débito, crédito o prepago, nuestra empresa no se va a quedar atrás, sí que es verdad que haciendo uso de la lógica y de los estudios, el efectivo sigue siendo el método de pago más utilizado por los europeos con casi el 53% de popularidad según Europa Press aun así este número se ha reducido un 79% desde 2016, lo que nos da que pensar que el método de pago basado en las tarjetas seguirá aumentando su popularidad hasta terminar coronándose como el método de pago por excelencia.

Nuestro capital de inicio, hemos estimado que será de 450.000€. Esta cantidad de dinero nos permitirá realizar todo nuestro trabajo de manera correcta y eficiente siendo una empresa de media escala pero con la ambición de crecer hasta conseguir estabilizarse en el mercado de tanto la moda como de la tecnología. Este capital inicial será recaudado entre los cinco participantes iniciales de la propuesta de proyecto.

Siendo 450.000€ una cantidad grande y explotable, el portal de la Junta de Castilla y León nos ofrece unas ayudas financieras y subvenciones que harán de esta cantidad inicial una un tanto superior que de seguro que viene de maravilla. Como ejemplo de ello existe una subvención destinada a financiar proyectos de creación de empresas (2025). También existe otra ayuda que ofrece la Junta de Castilla y León destinada a subvencionar y ayudar a las pymes a través de los centros tecnológicos (2025).

Por todo esto, hemos de establecer los principales ingresos que nuestra empresa obtendrá basándose en la venta del producto seleccionado.

- El ingreso más importante será el ingreso por ventas de producto. La compra del pantalón de la empresa colaboradora con nuestro producto instalado supondrá un precio de 34,99€ en total. La forma de calcular este precio es sencilla, elegimos un modelo de pantalón simple y asequible de la marca con la que nuestra empresa colaborará y le añadimos el precio correspondiente que nuestra empresa tras los pertinentes cálculos hemos considerado adecuado. Si calculamos el ingreso por ventas anuales, obtendremos 24.000€ el primer año, dato que irá aumentando con el paso de los años. Consideramos la opción de en determinadas fechas del año como las rebajas de inicios de año o las de verano, realizar un periodo de rebajas y descuentos con el objetivo de aumentar nuestras ventas y por ende que nuestros ingresos asciendan.
- Nuestro proyecto va destinado a mejorar la vida de las personas, eso es innegable, por ello creemos conveniente realizar colaboraciones con otras marcas del mercado de la moda para así conseguir mejores resultados. Estimamos tener al menos una colaboración al año con otra marca dirigida a la moda. Este hecho supone también una fuente de ingreso, como resultado un total de 15.000€ (estimación).
- Otra manera de obtener una fuente de ingresos puede ser la creación de experiencias y eventos de marca, consiste en generar ingresos a través de la creación de experiencias para clientes premium. Ejemplos: talleres de moda y tecnología, lanzamientos exclusivos o ferias de innovación. Un ingreso estimado promedio puede ser de unos 5.000€ por evento.
- Finalmente, también existe la posibilidad de ingresar capital a base de publicidad y contenido patrocinado. Esto consiste en monetizar nuestra marca a través de colaboraciones con

influencers, esto funciona muy bien actualmente, o generando contenido propio en redes sociales. La estimación de ingresos de esta fuente es de 10.000€ al año.

La negociación del precio de base de los pantalones de la marca colaboradora, hoy por hoy, es provisional con lo cual no hemos especificado el precio del producto de base. Las negociaciones con la marca colaboradora forman parte del proceso de venta de nuestro producto, lo que podría llegar a ser una ventaja en costes a largo plazo. A sabiendas que haciendo nuestro trabajo de la manera correcta y obteniendo beneficios nos terminaremos asegurando la confianza de esta marca por lo que podremos utilizar esto a nuestro favor y lograr un precio especial que nos permita disminuir el precio del producto hasta uno más asequible, uno de nuestros valores y principios fundamentales.

A continuación adjuntamos una tabla con los principales datos nombrados en la propuesta de ingresos.

Categoría	Descripción	Datos Específicos
Factores Diferenciales	Razones principales para que los clientes elijan el producto.	- Seguridad que ofrece el producto. - Adaptabilidad para diversos grupos de población. - Asociación con valores y principios (detallados en la relación con clientes).
Métodos de Pago	Opciones de pago ofrecidas por la empresa.	- Efectivo (53% de popularidad en Europa, en disminución). - Tarjetas de débito, crédito o prepago (en aumento).
Capital Inicial	Cantidad estimada para iniciar la empresa.	450.000€ financiados por cinco participantes iniciales.
Ayudas y Subvenciones	Apoyos financieros adicionales disponibles.	- Subvención para creación de empresas (2025). - Ayuda para pymes a través de centros tecnológicos (2025).
Precio del Producto	Cálculo del precio total del pantalón con el producto instalado.	34,99€ (modelo base + costo adicional del producto).
Ingresos Estimados	Fuentes principales de ingresos y sus valores estimados.	- Ingreso por ventas: 46.550€ (primer año, con incremento previsto). - Colaboraciones con marcas: 15.000€ anuales. - Experiencias y eventos de marca: 5.000€ por evento. - Publicidad y contenido patrocinado: 10.000€ anuales.
Promociones	Estrategias para aumentar ventas.	- Rebajas en inicios de año y verano para aumentar ingresos.
Colaboraciones	Alianzas estratégicas con otras marcas.	Al menos una colaboración anual con marcas de moda.
Publicidad	Estrategia para monetizar a través de influencers y contenido en redes.	10.000€ estimados por año.
Negociación del Precio	Proceso para determinar un costo base del pantalón.	Negociaciones en curso con la marca colaboradora para lograr un precio más asequible a largo plazo.
Objetivo del Proyecto	Finalidad principal del producto.	Mejorar la vida de las personas mediante moda y tecnología.