

FUENTES DE INGRESOS

1. Venta directa en el local

- Cafetería: Bebidas calientes y frías (café, té, batidos, zumos naturales, refrescos...) con opciones sin gluten, sin lactosa o veganas.
- Productos horneados: Tartas, galletas, muffins, panes y bollería sin gluten y sin lactosa.
- Comida ligera: Opciones como sándwiches, ensaladas, quiches... elaboradas sin gluten ni lactosa.

2. Pedidos personalizados

- Tartas por encargo: Para celebraciones como cumpleaños, bodas o eventos especiales, adaptadas a las necesidades alimentarias de los clientes.
- Catering: Servicios para eventos corporativos o familiares con productos adaptados a dietas específicas.
- Lotes especiales: Cajas de desayuno, brunch o merienda que incluyan una variedad de productos.

3. Venta online (delivery)

- Delivery: Productos con envío a domicilio.
- Kits DIY (a través de redes sociales): Mezclas preparadas para que los clientes horneen sus propios productos sin gluten ni lactosa en casa.

4. Distribución a terceros

- Proveer a comercios y locales: negociando un porcentaje de ganancias para cada uno, y así poder darnos a conocer, vender nuestros productos, y ganar ambas partes.

5. Cursos y talleres

- Talleres presenciales o a través de las redes: Cursos de cocina y repostería sin gluten y sin lactosa para aficionados y profesionales.
- Contenido educativo: Venta de libros electrónicos, recetas exclusivas o acceso a vídeos tutoriales.

6. Merchandising (en el local)

- Venta de productos relacionados con el obrador: utensilios de cocina, bolsas reutilizables, tazas personalizadas, etc.

7. Colaboraciones y alianzas

- Colaboraciones con influencers: Aumentar la visibilidad del negocio a través de acuerdos con personas del sector de la alimentación saludable.
- Eventos temáticos: Catas, reuniones de grupos con necesidades dietéticas especiales o encuentros gastronómicos.