

Ya que nos consideramos un restaurante de gama media, nuestros clientes o público objetivo están dispuestos a pagar entre 25-50€ por plato.

Además, los clientes también valoran aspectos como la atención al cliente, la presentación de los platos y la experiencia general, lo que puede influir en su disposición a pagar más o menos dependiendo de la experiencia de cada persona.

Nuestras principales fuentes de ingresos, incluyen:

1. Ventas de alimentos: Platos típicos como pastas, pizzas, antipasti y postres son las principales fuentes de ingresos.
2. Bebidas: Vinos italianos, cervezas y otras bebidas alcohólicas, así como refrescos y cafés.
3. Servicios de catering: Ofrecer servicios para eventos y celebraciones puede generar ingresos adicionales.
4. Delivery y takeout: La venta a domicilio y la recogida de pedidos son cada vez más populares y pueden aumentar las ventas.
5. Eventos especiales: Noches temáticas, clases de cocina o catas de vino pueden atraer a más clientes.
6. Merchandising: Venta de productos relacionados, como salsas, aceites o utensilios de cocina.

Nos gusta ser organizados y claros con cada detalle de información relacionado a nuestros ingresos y ventas, por lo que ponderamos las anteriores cosas según su importancia general:

1. Ventas de alimentos (40%): Esta es la principal fuente de ingresos, ya que los platos como pastas y pizzas son el núcleo del negocio.
2. Bebidas (30%): Las ventas de vinos y otras bebidas alcohólicas son cruciales, especialmente en un restaurante italiano donde el vino complementa la comida.
3. Delivery y takeout (15%): Por el aumento de la demanda por opciones a domicilio.
4. Servicios de catering (10%): Los eventos son una fuente importante de ingresos.
5. Eventos especiales (3%): Aunque menos frecuentes, pueden atraer a nuevos clientes y generar ingresos adicionales.
6. Merchandising (2%): La venta de productos relacionados puede aportar algo de ingreso, pero generalmente es menor en comparación con las otras fuentes.

También cabe recalcar que nuestros precios son fijos, es decir, ofrecemos un menú con platos y bebidas todo fijo. Esto proporciona claridad a los clientes y facilita la planificación financiera.

Y por último, nuestros ingresos son por pago único, ya que operamos bajo un modelo donde los clientes pagan por cada visita. Esto incluye el costo de la comida y las bebidas consumidas en ese momento.

Además, la frecuencia de las visitas también influye ya que Aunque algunos clientes pueden visitar regularmente, no hay un compromiso formal que garantice ingresos recurrentes. Cada visita es una transacción única.