

FUENTES DE INGRESOS

Primero de todo, nuestro principal socio Alimerka, tendrá que pagar la instalación de parte del sistema (50%), que será instalado en su carritos de manera que no desperdiciaremos materiales para hacer más, usaremos los que ya tienen, la aplicación integrada será totalmente gratuita tanto al supermercado como a los clientes. Queremos ahorrar dinero al pagar ellos el 50% ya que es un precio bastante elevado.

Como fuentes de ingreso tendremos dos, una fija y una variable:

En cuanto a la fija, será la cuota mensual que nos tendrán que pagar de manera que nos aseguramos un ingreso. Hemos decidido que como primer pago, podemos hacerles un pequeño descuento ya que se encargan ellos de pagar la instalación. A medida que pase el tiempo, se podrán hacer negociaciones en cuanto a la subida del precio de la cuota.

PRIMER PAGO: 1200€ por supermercado.

1200 x 65 supermercados Alimerka donde será instalado el sistema: 78.000€ al mes

SIGUIENTES PAGOS: A medida que pase el tiempo, el precio irá subiendo de manera progresiva dependiendo de cómo vaya funcionando el proyecto.

En cuanto al ingreso variable, estamos hablando del 1% de cada compra realizada mediante nuestro sistema. De esta manera, este ingreso dependerá bastante no solo del triunfo de nuestro sistema, también del éxito del supermercado.

Estimación de ganancias de Alimerka al año: 780.000.000€ (Facturación 2023) Este dato sería en los 170 supermercados Alimerka existentes, pero al realizar la instalación en solamente 65 sistemas hacemos la siguiente regla de 3:

$780.000.000 - 170$

$x - 65$

Esto nos da 298.235.294, pero teniendo en cuenta que algunos cobran más que otros y que omitimos los que están en lugares poco concurridos, dejamos la media en unos 420.000.000.

Estimamos que durante el primer año, solamente el 30% de la gente que compre en Alimerka usará nuestro sistema. Por tanto: $420.000.000€ \times 30\% = 126.000.000€$ facturados en un año mediante nuestra app de manera estimada. Hablando del 1% que nos

llevaríamos sería un ingreso de: $126.000.000\text{€} \times 1\% = 1.260.000\text{€}$ euros en un año, cosa que serían unos 105.000€ al mes.

Creemos que en los años posteriores, cuando nuestro sistema se haga más conocido el porcentaje de personas que lo utilicen será considerablemente mayor, alrededor de un 50% de los compradores de Alimerka. Esto subiría claramente los ingresos, aunque sí que es verdad que subirán a su vez los gastos. Así que la estimación de los ingresos sería: $420.000.000\text{€} \times 50\% = 210.000.000\text{€}$ al año mediante nuestra app, lo que da $210.000.000\text{€} \times 1\% = 2.100.000$ para nuestra empresa. Esto son unos 175.000€ al mes.

Y a medida que crezcamos, puede ser que otros supermercados se vayan interesando en implementar nuestro sistema en sus establecimientos, lo que nos sumaría más gastos pero a su vez más ingresos aún, sobre todo hablando de supermercados a gran escala nacional o global. Pero esto solamente son especulaciones.

Concepto	Primer Año (Estimación)	Segundo Año (Estimación)
Ingreso Fijo (Cuota mensual por supermercado)	$1200\text{€} \times 65 = 78.000\text{€}$	$1750\text{€} \times 65 = 113.750\text{€}$
Ingreso Variable (1% de compras realizadas)	105.000€ al mes (30% de usuarios)	175.000€ al mes (50% de usuarios)
Ingreso Total mensual (Fijo + Variable)	183.000€ al mes	288.750€ al mes
Ingreso Total anual (Fijo + Variable)	2.196.000€ anuales	3.465.000€ anuales

El tercer año y siguientes irían subiendo los ingresos, ya que más gente nos usaría por tanto nos llevaríamos más dinero. A su vez, podrían contratarnos otros supermercados, pero no queremos analizarlo ya que sería solo una suposición aún más grande que todas estas.