



Flujo de ingresos

Las principales fuentes de ingreso del negocio provendrán de diferentes canales que permiten diversificar y asegurar la rentabilidad de la empresa.

Venta directa de bebidas energéticas

Incluye ventas realizadas en tiendas, gimnasios, ferias o eventos deportivos. Se estima un precio medio de 2,50 € por unidad, con unas ventas aproximadas de 4.000 unidades mensuales, lo que genera 10.000 € al mes y un total aproximado de 120.000 € anuales.

Distribución a minoristas y supermercados

Consiste en ventas al por mayor dirigidas a distribuidores, supermercados y tiendas de conveniencia. Con un precio medio por unidad de 1,50 € y una venta mensual estimada de 10.000 unidades, los ingresos mensuales serían de 15.000 €, alcanzando unos 180.000 € anuales.

Ventas online

Mediante plataformas de comercio electrónico y un sistema de suscripciones mensuales, se puede llegar directamente al consumidor final. Se calcula un precio de venta online de 2,20 € por unidad, con unas 2.000 unidades vendidas al mes, lo que representa 4.400 € mensuales. A esto se suman las suscripciones ($50 \text{ clientes} \times 20 \text{ €/mes} = 1.000 \text{ €}$). En total, las ventas online aportarían 5.400 € al mes, lo que equivale a 64.800 € al año.

Patrocinios y colaboraciones

Se generarán ingresos indirectos mediante acuerdos con marcas deportivas, eventos o gimnasios. La previsión anual incluye unos 6.000 € derivados de patrocinios pequeños y 4.000 € de colaboraciones puntuales, sumando un total anual de 10.000 €.