

FUENTES DE INGRESOS

Nuestros clientes están **dispuestos a pagar** únicamente por la cantidad que necesitan, a través de un sistema de pago único y flexible. Buscan precios accesibles, transparente y coherentes con la venta de productos sueltos y sin empaquetar, por lo que valoran poder ajustar su gasto a la cantidad exacta que consumen. Además, aceptan pagar un poco más por productos complementarios sostenibles, como envases reutilizables o kits ecológicos, siempre que aporten utilidad y refuercen la experiencia responsable de compra.

Pointrak debe optar principalmente por un modelo de **ingresos** basado en **pagos únicos**, dado que la venta a granel se ajusta de manera orgánica a compras puntuales, frecuentes y flexibles.

Este modelo permite comprar solo lo necesario sin compromisos ni ataduras a largo plazo, teniendo en cuenta las necesidades de la familia, ancianos, jóvenes que indagan en precios accesibles, comodidad y sostenibilidad. Enfocado a este bloque, la principal venta de productos de granel será esencial en la fuente de ingresos y fundamental modelo de negocio.

Este tipo de transacción no solo facilita una experiencia de compra adaptable, sino que también refuerza la promesa de sostenibilidad al reducir el uso de envases desechables y promover un consumo más responsable.

Como ingreso complementario, Pointrak incorpora **primas por uso**, derivadas de la venta de envases reutilizables, kits sostenibles u otros productos adicionales. Estos extras no solo aportan valor añadido a la experiencia del cliente, sino que también contribuyen a reforzar la imagen ecológica del proyecto y generan unos ingresos estables sin desviar el foco de su fuente principal de ingresos.



En cambio, alternativas como la **venta de activos** o las **licencias** no resultan adecuadas en esta etapa inicial, ya que implican modelos de monetización más complejos o alejados de la propuesta de valor esencial de Pointrak. En una fase temprana, es preferible mantener una estructura simple, centrada en la operación principal y ajustada a los recursos disponibles.

Además, Pointrak opta por una fuente muy importante de ingresos procedentes de **préstamos**, entendidos como microfinanciación interna o acuerdos de préstamo de envases mediante un sistema de depósito o fianza reembolsable. Esto no solo permite ofrecer más flexibilidad al cliente, especialmente a quienes no deseen comprar envases desde el primer momento, sino que también puede generar un margen operativo derivado de la gestión del servicio o del cobro por no devolución del envase tras un periodo determinado, sin olvidarse del amplio margen económico inicial que nos ofrece esta fuente de financiación.

Distribución estimada de ingresos:

(Al alcanzar una estabilidad económica)

| Fuente de ingreso | % estimado |
|--|------------|
| Venta directa de productos a granel | 70 % |
| Primas por uso (envases y kits) | 20% |
| Préstamos / depósitos / microfinanciación de envases | 10 % |

(En la puesta en marcha de la empresa)

| Fuente de ingreso | % estimado |
|--|------------|
| Venta directa de productos a granel | 35 % |
| Primas por uso (envases y kits) | 15 % |
| Préstamos / depósitos / microfinanciación de envases | 50 % |

Respecto a la estrategia de precios, lo más conveniente es adoptar un sistema de **precios fijos** para la mayor parte del catálogo.

Esta metodología ofrece claridad, previsibilidad y confianza, elementos clave para un público tan heterogéneo.

Sin embargo, los **precios dinámicos** pueden aplicarse de manera estratégica en contextos específicos: promociones puntuales, descuentos por traer envases propios, productos de temporada u ofertas especiales que incentiven la compra responsable. Esta combinación permite mantener una estructura de precios coherente con la filosofía sostenible del proyecto, al tiempo que introduce elementos de flexibilidad que pueden mejorar la fidelización y estimular la demanda.



Imagen generada por IA

Imagen generada con ChatGPT . Descripción: Fuentes de ingresos ventas, suscripciones, anuncios y servicios