



# Sin Rastro



## FUENTES DE INGRESO

Los clientes de la empresa están **dispuestos a pagar** el precio inicial de la careta, incluso les parece barato o más económico que otros métodos u opciones desmaquillantes que hay ahora en el mercado.

Los clientes **pagarán los productos** mediante Paypal, Visa, MasterCard, Tarjetas de crédito o débito, Apple Pay, Google Pay y métodos de pago a plazo como Klarna.

La empresa Sin Rastro dispone de **ingresos de pago único**, no se repiten de forma periódica es decir solo para hacer una compra puntual, no se repiten cada mes. Las ventajas de este método de ingreso son que no requiere compromiso a largo plazo, tienen flexibilidad, útil para cubrir gastos urgentes, amplia diversificación, etc.

Sin Rastro dispone de las siguientes maneras de generar fuentes de ingresos, **venta de activos 35%, préstamo 50% y publicidad 15%**. Venta de activos, la empresa vende la máscara a centros de belleza, estética, tiendas de cosméticos y etc para así conseguir también publicitar la marca y conseguir más clientes. Préstamo, para crear la empresa, Sin rastro pidió un préstamo del banco para poder crear todos los productos requeridos y ajustarse a las necesidades de sus clientes, para crear estos productos la empresa ha necesitado un contrato con una fábrica que pueda facilitar las piezas necesarias para la máscara.



# *Sin Rastro*



También necesitan un contrato con un laboratorio para realizar los distintos tipos de desmaquillantes por cada distinto tipo piel, la empresa necesita contratar una empresa de envíos para que estos productos puedan llegar a todos sus clientes. La empresa contratará publicidad en la televisión, redes sociales, colaboraciones con influencers y páginas webs.

En cuanto a los precios de la empresa Sin Rastro se clasifican como **precios dinámicos**, en fechas concretas como en navidades, black friday y en los cumpleaños de los usuarios que estén suscritos a la empresa.