

# EcoChara



## **FUENTES DE INGRESOS**

Para EcoChara, saber **cuánto y cómo** están dispuestos **a pagar** la clientela es clave. Los negocios del sector hostelero suelen apreciar productos para renovar su servicio, por ello, están **dispuestos** a pagar un precio que esté al nivel de la condición, la originalidad y la sostenibilidad de los utensilios comestibles que EcoChara ofrece.

En la práctica, este tipo de cliente busca soluciones sencillas y responsables, pero también importantes en coste, por lo que EcoChara diseña un sistema de precios accesible personalizada en cada negocio.

La principal fuente de ingresos de EcoChara viene de **pagos únicos** que es más o menos el 60 % del total. es decir, de la compra directa de palillos y cucharas comestibles. Los pedidos varían según el tamaño del negocio y la frecuencia de la venta: desde pequeñas cantidades hasta lotes más grandes para clientes más demandantes de producto.

Cada cliente paga por los utensilios que compra, sin compromiso de permanencia, lo que les permite probar el producto, evaluarlo, hacer prueba entre sus clientes y a partir de ahí decidir qué hacer. Este sistema es práctico y transparente, y se adapta a la lógica de compra habitual del sector hostelero.

EcoChara añade un modelo de **ingresos recurrentes** mediante suscripción o convenios de reintegro mensual, semestral o anual, que constituyen alrededor de un 25 % de los ingresos. Esta forma es específicamente interesante para negocios con gran magnitud de rotación o aquellos que buscan asegurar un stock seguro sin la necesidad de hacer encargos cada semanalmente o mensualmente. Las suscripciones pueden agregar descuentos, precios más estables, priorización en pedidos y opciones personalizadas según las necesidades del negocio. De este modo, EcoChara mantiene una relación más estable y continua, mientras que el cliente gana comodidad, ahorro de tiempo y una planificación más eficiente de su stock.

En cuanto a las vías para generar ingresos, EcoChara se basa en la **venta de activos** (sus utensilios comestibles), aporta un 30% de los ingresos, pero también puede integrar otras prácticas según la evolución del mercado.

Por ejemplo, algunos negocios pueden solicitar utensilios con su logo o con diseños especiales, esto puede generar ingresos adicionales por servicios de personalización o incluso por **licencias de uso de marca**. Por otro lado, si EcoChara trabaja con distribuidores o mayoristas del sector alimentario, puede generar ingresos adicionales mediante **comisiones o acuerdos de distribución**, aporta aproximadamente un 45 %, ampliando su alcance comercial sin elevar costes internos.

El modelo de ingresos de EcoChara es flexible, práctico y adaptado a el sector hostelero. La empresa junta la venta directa, la suscripción y posibles servicios complementarios para asegurar un ingreso constante, al mismo tiempo que ofrece a los negocios soluciones que son accesibles, sostenibles y fáciles de añadir. Esto permite que EcoChara crezca, manteniendo la marca personal con su propósito: sustituir utensilios desechables contaminantes por alternativas comestibles, seguras y responsables con las personas y el planeta.

# EcoChara



En cuanto a los precios, EcoChara distribuye su estrategia en dos modalidades: **precios fijos y precios dinámicos**, ajustándose a las necesidad y comportamientos de compra del sector hostelero.

Los **precios fijos** se aplican a la venta de los utensilios comestibles: palillos y cucharas elaborados con avena y edulcorantes naturales. Este precio es estable para los clientes y resulta muy útil para negocios pequeños o medianos que desean conocer de antemano cuánto pagarán por cada lote. La continuidad mantenida del precio transmite seguridad, facilita la planificación de compras y permite que los clientes prueben el producto. Este modelo funciona bien para pedidos ocasionales o primeras compras.

Por otro lado, EcoChara utiliza **precios dinámicos** en situaciones donde el volumen, la frecuencia de compra u otros factores influyan en el coste final. Estos precios se ajustan según la cantidad de utensilios adquiridos (descuentos por volumen), suscripciones, reposiciones periódicas o la personalización del producto. De esta manera, cuanto mayor sea la demanda del cliente, más descuento habrá en el precio por unidad (proporcional). Este sistema resulta especial y atractivo para hoteles, caterings y comedores con alto consumo, esto hace y permite optimizar su inversión y garantizar un suministro estable con ventajas económicas.

Dentro de el precio dinámicos también se incluyen tarifas especiales para campañas de temporada, pedidos anticipados o colaboraciones estacionales (por ejemplo, eventos, festivales o temporadas turísticas), lo que otorga a los negocios flexibilidad y acceso a mejores condiciones.