

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 necesidades 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.