

Fuentes de ingresos

El proyecto Relecta basa su modelo económico en diversas fuentes de ingresos complementarias, diseñadas para garantizar la sostenibilidad del negocio y reducir la dependencia de una única vía de financiación. Estas fuentes se apoyan en la creatividad, la personalización del producto y el uso de herramientas digitales para optimizar el servicio ofrecido a los clientes.

La principal fuente de ingresos de Relecta proviene de la venta de tarjetas personalizadas para eventos y celebraciones, como bodas, cumpleaños y festividades especiales. Este servicio constituye el núcleo del proyecto, ya que responde directamente a la propuesta de valor de la empresa: ofrecer diseños únicos, adaptados al estilo y mensaje de cada cliente. De forma prudente, se estima que esta fuente represente aproximadamente un 60 % del total de los ingresos, al tratarse del producto más demandado y recurrente.

En segundo lugar, Relecta obtiene ingresos a través de servicios de diseño digital personalizados, como versiones electrónicas de tarjetas, invitaciones digitales o adaptaciones gráficas para redes sociales y páginas web de eventos. Estos servicios requieren menor coste de producción y permiten llegar a un público más amplio, por lo que se calcula que aporten alrededor de un 20 % de los ingresos totales.

Otra fuente de ingresos relevante es la venta de productos complementarios, tales como sobres especiales, acabados premium, packs de tarjetas o ediciones limitadas para ocasiones concretas. Estos productos aumentan el valor medio de cada pedido y se estima que representen aproximadamente un 10 % de los ingresos del proyecto.

Por último, se contempla la posibilidad de colaboraciones con empresas de eventos, floristerías o organizadores de bodas, mediante acuerdos de recomendación o packs conjuntos. Aunque esta fuente tendrá inicialmente un peso menor, se prevé

que aporte cerca de un 10 % de los ingresos, con potencial de crecimiento a medio plazo.

En cuanto a la inversión inicial, destinada principalmente a diseño, impresión, tecnología y promoción, esta se financiará de manera prudente a través de la aportación de capital de los socios, complementada con los primeros ingresos generados por las ventas y, si fuera necesario, pequeñas líneas de financiación bancaria o ayudas para emprendedores. Esta estrategia permite iniciar el proyecto con estabilidad financiera y minimizar riesgos económicos.