



## FUENTE DE INGRESOS

Producto	Precio Proveedor (€)	Precio Venta (€)	Margen (€)	Margen (%)
Sudadera 1	20,00	40,00	20,00	50%
Sudadera 2	22,00	44,00	22,00	50%
Botella	5,00	12,00	7,00	58,33%
Llavero	2,50	6,00	3,50	58,33%
Camiseta 1	8,00	18,00	10,00	55,56%
Camiseta 2	7,50	17,00	9,50	55,88%
Camiseta 3	9,00	20,00	11,00	55%
Camiseta 4	6,50	15,00	8,50	56,67%
Camiseta 5	8,50	19,00	10,50	55,26%

### 1. Ingresos Mensuales

Fuente de Ingreso	Ingreso Mensual (€)
Venta directa web	5.800 €
Publicidad TikTok / Instagram	120 €
Productos en peluquerías	150 €
Stands (promedio mensual)	266 €
<b>TOTAL, INGRESOS MENSUALES</b>	<b>6.336 €</b>

### 2. Gastos Mensuales

Concepto	Gasto Mensual (€)
Compras (coste de ventas)	2.060 €
Sueldos	424,33 €
Seguridad Social	127,30 €
Plataforma e-commerce	30 €
Seguros	33,33 €
Transportes	166,66 €
<b>TOTAL, GASTOS MENSUALES</b>	<b>2.841,62 €</b>



## Los Empresarios

## 3. Resultado Mensual

Concepto	Total (€)
Ingresos mensuales	6.336 €
Gastos mensuales	2.841,62 €
EBITDA mensual	3.494,38 €
Impuesto 15% (estimado)	524 €
<b>BENEFICIO NETO MENSUAL</b>	<b>2.970 €</b>

Nuestra fuente de ingresos sería a base de la venta directa en nuestra página web, eso sería la mayor parte de nuestros ingresos y después una pequeña parte sería de nuestra publicidad, sería en nuestras cuentas de tik tok y de Instagram, también ingresamos dinero con stands en festivales y conciertos para promocionar más nuestra marca, y por último pondríamos la marca en peluquerías modernas de chicos.

Nuestro modelo de precio se basa en un precio fijo, quiere decir que nuestras prendas u objetos siempre van a tener el mismo valor, estando en la época del año que estemos, eso nos va a permitir siempre tener el mismo rango de ganancia y más adelante si funciona bien este modelo, podríamos desarrollar otro modelo de precio.

El tipo de ingreso va a ser de pago único ya que no utilizamos suscripciones, y se basa en que el cliente paga la prenda que le guste con único pago.

Finalmente, nuestro sistema sostenible se basa en la venta única, ahora que estamos empezando, pero más adelante nuestra idea sería aplicar descuentos a nuestros productos en las fechas importantes (Navidad, black Friday, verano) y además nos gustaría disponer de un stand en el centro comercial del corte inglés de Valencia, situado en la calle Colón, una calle muy céntrica de la ciudad y muchas opciones de ingreso elevado.