

4. FUENTES DE INGRESOS

Juan zugazabeitia

1. Ingresos en euros (no solo porcentajes)

Hipótesis de ventas (Año 1)

- Unidades vendidas del palo base: 2.000
- Precio del palo base (con 7 cabezales): 300 €
- Precio cabezal individual: 30 €
- Accesorios (bolsas, fundas, merchandising)

Ingresos por venta del palo base

$$2.000 \text{ unidades} \times 300 \text{ €} = 600.000 \text{ €}$$

Ingresos por cabezales adicionales

Suposición realista:

- El 50% de los clientes compra cabezales extra
- Cada uno compra 2 cabezales adicionales de media

Cálculo:

- Clientes que compran cabezales: $2.000 \times 50\% = 1.000$ clientes
- Cabezas vendidas: $1.000 \times 2 = 2.000$ cabezales
- Ingresos: $2.000 \times 30 \text{ €} = 60.000 \text{ €}$

Ingresos por accesorios

Estimación conservadora:

- 20% de clientes compra accesorios
- Gasto medio: 50 €

Cálculo:

- Clientes: $2.000 \times 20\% = 400$
- Ingresos: $400 \times 50 \text{ €} = 20.000 \text{ €}$

Ingresos totales anuales

Fuente	Ingresos (€)
Palo base	600.000 €
Cabezales adicionales	60.000 €
Accesorios	20.000 €
TOTAL	680.000 €

2. Justificación de las ventas con cálculos concretos

Para vender 2.000 palos, necesitamos 2.000 clientes reales.

3. Ratio de conversión explicado con números

- Ratio de conversión estimado: 5%
- Esto significa que 1 de cada 20 personas compra

Personas necesarias para lograr 2.000 ventas

$2.000 \div 5\% = 40.000$ personas

Por lo tanto:

- 40.000 personas deben ver el producto (web, redes, tiendas, ferias)
- Si la web convierte igual:
 - 40.000 visitas anuales
 - ≈ 3.300 visitas mensuales

→ Objetivo realista con campañas online, redes sociales y tiendas especializadas.

4. Justificación del ROI con datos reales

Inversión inicial necesaria

(Ver punto 6 para detalle)

Inversión total estimada: 300.000 €

Beneficio estimado año 1 (antes de impuestos)

Ingresos: 680.000 €

Costes estimados (ver punto 5):

- Costes de producción: 350.000 €
- Marketing, personal, logística, web, etc.: 250.000 €

Costes totales: 600.000 €

Beneficio:

$$680.000 \text{ €} - 600.000 \text{ €} = 80.000 \text{ €}$$

ROI

ROI = Beneficio / Inversión

$$80.000 \text{ €} \div 300.000 \text{ €} = 26,6\%$$

→ La inversión se recupera en **menos de 2 años**, lo que justifica la rentabilidad del proyecto.

5. Costes de producción y márgenes

Costes unitarios estimados

- Coste fabricación polo base + 7 cabezales: 150 €
- Precio de venta: 300 €
- Margen bruto por unidad: 150 €

Costes de cabezal individual

- Coste fabricación: 10 €
- Precio venta: 30 €
- Margen por cabezal: 20 €

Margen total estimado

- Margen palos base: $2.000 \times 150 \text{ €} = 300.000 \text{ €}$
- Margen cabezales: $2.000 \times 20 \text{ €} = 40.000 \text{ €}$
- Margen accesorios (estimado): 10.000 €

→ Margen bruto total: 350.000 €, suficiente para cubrir gastos y generar beneficio.

6. Financiación total con cantidades reales

Financiación necesaria: 300.000 €

Fuente	%	€
Fondos propios	20%	60.000 €
Préstamo bancario	40%	120.000 €
Subvenciones	20%	60.000 €
Inversores externos	20%	60.000 €
TOTAL	100 %	300.000 €

Uso del dinero

Área	%	€
------	---	---

Producción y
materiales 40% 120.000
€

Marketing y
publicidad 25% 75.000
€

Plataforma online 10% 30.000
€

Personal 15% 45.000
€

Logística 10% 30.000
€

TOTAL 100% 300.000
€