

## 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:  $1.000 \times 2 = 2.000$  cabezas
- 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 €
<b>TOTAL</b>	<b>680.000 €</b>

---

## 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
  - $\approx 3.300$  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 palo 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 €
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	<b>300.000 €</b>