

- FUENTES DE INGRESOS

- a. Principales fuentes de ingresos del proyecto.

En el caso de KombuChek, las fuentes de ingresos no proceden de un único canal, sino de varias vías pensadas para que el proyecto pueda funcionar desde el inicio sin salir de su realidad. La principal fuente de ingresos es la **venta directa de kombucha**, que constituye la base del negocio. Esta venta se realizaría tanto online como en establecimientos donde el producto encaje de forma natural: gimnasios, herbolarios, tiendas ecológicas o cafeterías que apuestan por alternativas más saludables. Se trata del canal más sencillo y del que se espera obtener la mayor parte de los ingresos al comenzar.

Otra vía que también aporta ingresos son los **eventos y ferias**. Participar en mercados locales, ferias de alimentación saludable o actividades deportivas y culturales permite acercar el producto a personas interesadas en probar algo diferente. Aunque no generan ventas constantes como los puntos de distribución fijos, sí ayudan a dar visibilidad a la marca y suelen servir como primer contacto con muchos consumidores.

El proyecto contempla además una fuente de ingresos secundaria basada en **packs especiales y merchandising**, especialmente en fechas señaladas o para clientes que ya se sienten identificados con la marca. No es la vía principal, pero ayuda a reforzar la imagen del proyecto y aporta ingresos adicionales.

A medio o largo plazo, el equipo planea incluir un sistema de **suscripciones**, pensado sobre todo para consumidores habituales de kombucha. Este modelo es cómodo para el cliente y aporta estabilidad al negocio, ya que permite organizar mejor la producción y evitar desajustes entre oferta y demanda.

Finalmente, si en algún momento fuera necesaria una inversión mayor —como ampliar la capacidad de producción o adquirir nueva maquinaria— se recurriría a **ayudas públicas, programas de emprendimiento o colaboraciones con entidades locales**. Aunque no constituyen ingresos directos, sí representan un apoyo que facilita el crecimiento del proyecto sin comprometer su viabilidad.

En conjunto, el planteamiento se basa en diversificar las vías de entrada económica para no depender de una sola. De este modo, KombuChek puede avanzar y crecer de manera gradual, sostenible y coherente con los valores que representan la marca.