

## PASO 4: Fuentes de ingresos

### 1. En qué consiste

Nuestro negocio se centra principalmente en ofrecer un servicio de decoración para eventos, especialmente bodas y comuniones, utilizando materiales reciclados. A través de estos servicios, generamos ingresos basados en lo que nuestros clientes necesitan y están dispuestos a pagar por el valor que les proporcionamos.

- ¿Cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes por lo que ofrecemos?

Los clientes están cada vez más dispuestos a invertir en nuestro servicio de decoración sostenible, ya que la demanda por opciones que cuiden el medio ambiente ha crecido. Los precios varían según el tipo de evento (boda, comunión, etc.), la complejidad de la decoración y la cantidad de piezas que se solicitan. En general, nuestros precios reflejan el valor de los materiales reciclados y la personalización que ofrecemos.

Como negocio que busca ser accesible, nuestros costos son más ajustados que los de las decoraciones tradicionales, lo que permite que un mayor número de personas, desde familias hasta empresas, puedan disfrutar de nuestros servicios.

- ¿Qué tipos de ingresos se generarán y en qué proporción?

Nuestro modelo de ingresos se fundamenta en pagos únicos por la decoración de cada evento. Estos ingresos se generarán según la personalización y el tamaño del evento, y se recibirán una vez que hayamos completado el servicio de decoración. Sin embargo, también estamos considerando una segunda fuente de ingresos a través de pagos recurrentes, en caso de que los clientes deseen contratar nuestros servicios para futuros eventos o prefieran alquilar decoraciones reutilizables.

A continuación, estimamos los siguientes fuentes de ingresos y su posible distribución:

1. Venta de servicios de decoración para eventos: 80% de los ingresos.
  2. Alquiler de decoraciones reutilizables (como arcos y estructuras grandes): 15% de los ingresos.
  3. Servicios adicionales (transporte, instalación, mantenimiento): 5% de los ingresos.
- 
- ¿De dónde provendrán los ingresos para cubrir la inversión inicial?

Para cubrir los costos iniciales del negocio, calculamos que necesitaremos una inversión moderada para adquirir los materiales reciclados y las herramientas necesarias. Los ingresos para cubrir esta inversión provendrán de varias fuentes:

- Ahorros personales de los fundadores del proyecto.
- Financiación externa: Si es necesario, podemos buscar préstamos o utilizar plataformas de crowdfunding para obtener los fondos iniciales.
- Anticipos de clientes: Ofreceremos la opción de que los clientes paguen por adelantado un porcentaje de los costos de su decoración, lo que nos permitirá cubrir parte de los gastos iniciales sin tener que recurrir a deuda externa.

## 2. Guía para desarrollarlo

- Identificar las fuentes de ingresos principales:

Las fuentes de ingresos de nuestro negocio se centrarán principalmente en ofrecer servicios de decoración para eventos, como bodas, comuniones y otras celebraciones especiales, utilizando materiales reciclados. Aquí están nuestras principales fuentes de ingresos:

1. Venta de servicios de decoración para eventos: La mayor parte de nuestros ingresos provendrá del servicio de decoración personalizado que diseñaremos y montaremos para cada evento. Los clientes nos contratarán para crear la decoración de sus celebraciones, siempre con un enfoque en productos reciclados y sostenibles. Este será nuestro servicio estrella y la fuente de ingresos más importante.
2. Alquiler de decoraciones reutilizables: Algunos elementos decorativos, como arcos, estructuras grandes o muebles reutilizables, estarán disponibles para alquiler en lugar de venta. Este modelo de alquiler no solo nos permitirá generar ingresos adicionales, sino que también promueve la reutilización de materiales, lo que se alinea perfectamente con nuestros valores de sostenibilidad.

3. Servicios adicionales: También ofreceremos servicios complementarios, como transporte para entregar y recoger las decoraciones, así como montaje en el lugar del evento. Estos servicios se cobrarán por separado y contribuirán a un ingreso extra sobre el costo de la decoración. Además, si los clientes lo desean, podemos ofrecer mantenimiento de la decoración.

- Definir el modelo de ingresos

Nuestro modelo de ingresos se basará en una mezcla de pagos únicos y recurrentes:

Pago único: La mayor parte de nuestros ingresos provendrá de los pagos únicos que los clientes realizan al contratar nuestros servicios de decoración para eventos. Este pago se efectúa al finalizar el contrato o al concluir el servicio, una vez que hemos entregado el trabajo de decoración.

Ingreso recurrente: En el caso de los alquileres de decoraciones reutilizables, generaremos ingresos recurrentes, ya que los clientes podrán alquilar elementos para diferentes eventos. Además, los servicios adicionales como el transporte o el montaje también pueden contribuir a ingresos continuos, especialmente si los clientes deciden contratar nuestros servicios para más de un evento.

- Ponderar la participación de cada fuente de ingresos

A continuación, asignamos un porcentaje a cada fuente de ingreso según su relevancia y la contribución esperada al total de ingresos del negocio:

- Venta de servicios de decoración para eventos: 70%

Esta es nuestra principal fuente de ingresos, ya que la mayoría de nuestros clientes optarán por nuestros servicios de decoración para bodas, comuniones y otros eventos especiales.

- Alquiler de decoraciones reutilizables: 20%

Aunque el alquiler será una fuente secundaria, el hecho de reutilizar decoraciones para otros eventos generará un flujo de ingresos recurrente y se alinearán con nuestra propuesta de sostenibilidad.

- Servicios adicionales (transporte, montaje, mantenimiento): 10%

Los ingresos adicionales por servicios de transporte, montaje y mantenimiento complementarán las decoraciones principales, aunque representarán una parte más pequeña del total.

➤ Estimar ingresos para inversión inicial (si aplica)

- La inversión inicial para poner en marcha el negocio se destinará a los siguientes gastos:

1. Adquisición de materiales reciclados: Necesitaremos materiales como cartón, vidrio reciclado, madera, tela, etc., que utilizaremos para crear nuestras decoraciones. Esto representará una inversión inicial estimada de entre 2.000 y 3.000 euros.
2. Herramientas y equipo: Las herramientas necesarias para fabricar las decoraciones, como pinturas, tijeras y adhesivos, costarán alrededor de 500 a 700 euros.
3. Alquiler de oficina y gastos operativos: Para establecer nuestro lugar de trabajo, estimamos un alquiler mensual de unos 1.000 euros, además de otros gastos operativos como internet y electricidad.
4. Marketing y promoción: Planeamos invertir unos 500 euros en los primeros meses para dar a conocer nuestra marca a través de redes sociales y otros medios.

- Las formas de cubrir esta inversión inicial serán las siguientes:

1. Inversión personal: Los fundadores del negocio aportarán parte de sus ahorros personales para cubrir los primeros gastos. Esta contribución inicial ayudará a cubrir los materiales, herramientas y parte de los gastos operativos.
2. Financiación externa: Si es necesario, podemos considerar un préstamo bancario o buscar crowdfunding para obtener el capital que necesitamos. Dado que nuestro negocio tiene un enfoque ecológico, las plataformas de crowdfunding podrían ser una opción interesante para atraer a inversores interesados en proyectos sostenibles.

3. Anticipos de clientes: Ofreceremos un descuento a los clientes que paguen por adelantado al reservar nuestros servicios, lo que nos permitirá obtener un flujo de efectivo inmediato y asegurar algunos ingresos para cubrir los gastos iniciales.

- Justificar las decisiones

Hemos optado por estas fuentes de ingresos porque:

El servicio de decoración para eventos es algo que siempre se necesita en celebraciones como bodas, comuniones y otros momentos especiales. La demanda de servicios sostenibles está en aumento, y nuestros precios accesibles nos dan una ventaja competitiva.

El alquiler de decoraciones reutilizables no solo nos proporciona un flujo de ingresos constante, sino que también se alinea perfectamente con nuestra propuesta de valor sostenible. Reutilizar decoraciones nos ayuda a reducir costos operativos y a minimizar nuestro impacto en el medio ambiente.

Ofrecer servicios adicionales de transporte y montaje es una manera sencilla de incrementar nuestros ingresos sin necesidad de hacer grandes inversiones. Muchos clientes aprecian la comodidad de tener todo gestionado por una sola empresa.

La combinación de pagos únicos y recurrentes nos asegura una estabilidad financiera, mientras que la financiación externa y los anticipos de los clientes nos garantizan que podremos cubrir los costos iniciales sin depender únicamente de los ingresos de los primeros meses.