

10.- FUENTES DE INGRESO

Nuestro modelo de ingresos se basa principalmente en la venta transaccional de productos físicos, complementada con una estrategia de diversificación de canales para alcanzar una facturación total de **480.000,00 €** en el primer ejercicio.

A. Flujo Principal: Venta Directa de Producto

La mayor parte de nuestros ingresos proviene de la comercialización del llavero inteligente solar:

- **Precio de Venta Unitario:** Se ha establecido un precio de **50,00 €** por unidad.
- **Volumen de Ventas:** Prevemos vender **9.600 unidades** anuales, lo que genera el grueso de los ingresos de la compañía.
- **Margen por Producto:** Con un coste de adquisición de **20,00 €**, cada venta genera un margen bruto de **30,00 €** para cubrir gastos operativos y beneficios.

B. Canales de Monetización (Estrategia Omnicanal)

Los ingresos se perciben a través de diferentes vías según el perfil del cliente:

- **Venta Online Directa (B2C):** A través de nuestra página web, capturando el margen completo de la venta.
- **Marketplaces (Amazon):** Aprovechando el tráfico de plataformas externas para ventas masivas.
- **Venta al por Mayor (B2B):** Pedidos de mayor volumen para tiendas físicas, tiendas de aventura y stands en ferias.

C. Potenciales Ingresos Complementarios (Futuro)

Aunque no se han contabilizado en el balance inicial para mantener una postura conservadora, identificamos vías de crecimiento:

- **Venta de Accesorios:** Cables de carga reforzados, mosquetones de alta resistencia o fundas personalizadas.
- **Servicios App:** Posibilidad de ofrecer funciones "Premium" dentro de la aplicación móvil (cuyo mantenimiento es de **1.000 €**).

Resumen de Viabilidad Económica

Gracias a este flujo de ingresos, la empresa no solo cubre los **192.000 €** en compras de stock, sino que genera suficiente liquidez para soportar una inversión de **72.000 € en publicidad y**

pagar **109.200 € en salarios** (socios y trabajadores), resultando en un beneficio neto final de **21.641,60 €**.