



ELIXIR PRIME D'AROME

Contenidos

01

PROPUESTA VALOR

02

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

03

SOCIEDADES CLAVE

04

FUENTES DE INGRESOS

05

CUENTA DE EXPLOTACIÓN

PROPUESTA DE VALOR

1_ Identificación del problema o necesidad

4. Desarrollo del producto o servicio

2_ Propuesta de valor

5. Colaboración y comunidad

3_ Diferenciación de la competencia

6. Impacto y sostenibilidad

Identificación del problema o necesidad

-Sistema ERP O CRM

Que centralice la información, reduciendo los errores y optimizando la comunicación interna.

-Sistema digital de gestión

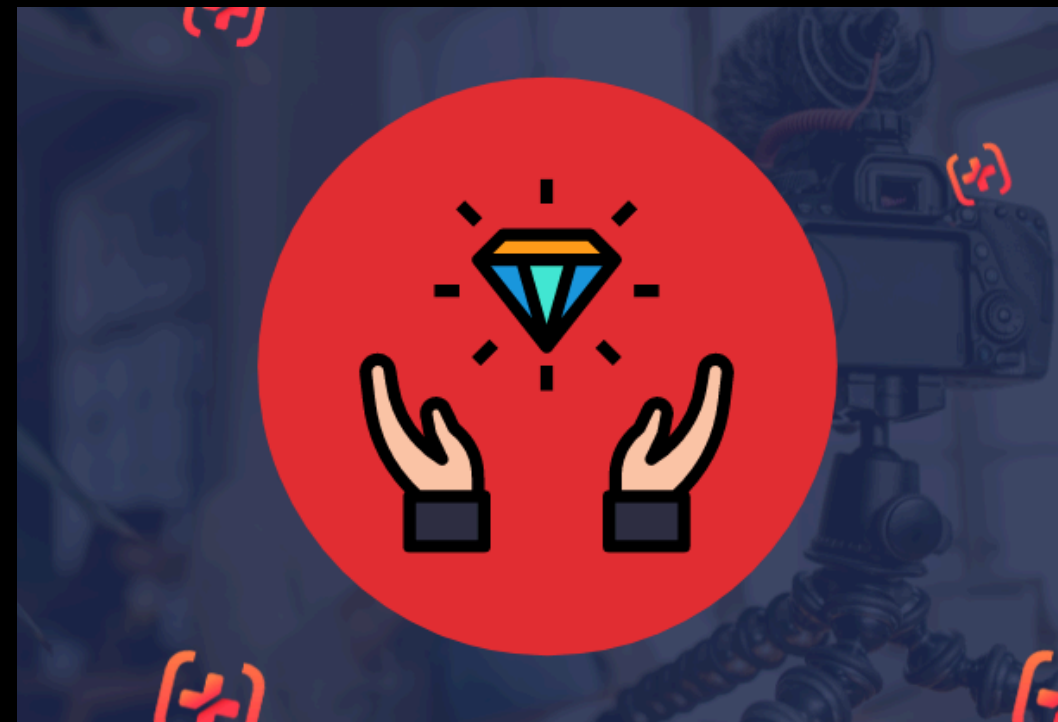
Para unificar la información y mejorar la coordinación entre ventas, almacén y administración.



Propuesta de valor

Aportaciones Cuantitativas

- Uso más eficiente de materias primas
- Incremento de la rentabilidad por línea de producto.
- Reducción de costes y optimización de tiempos.



Aportaciones Cualitativas

- Modernización y sostenibilidad de la empresa.
- Mejora del clima laboral
- Reducción del consumo de papel

Diferenciación de la competencia



Producimos una **fragancia completamente original**, pero a un **precio totalmente accesible**

Contamos con una tienda física y página web

Desarrollo del producto o servicio

FASES DE PRODUCCIÓN

- Proveedor de las fragancias
- Control de calidad
- Transporte y distribución a sus respectivas tiendas



Colaboración y comunidad



Su objetivo no es solo vender perfumes, sino crear una comunidad alrededor de la marca, formada por jóvenes que valoran la calidad y el estilo a un precio accesible.

Impacto y sostenibilidad

- Reducción del uso del papel y la utilización de materiales sostenibles
- Aplicar políticas de responsabilidad social, colaborando con proyectos medioambientales



Segmentación de mercado

Elixir Prime D'arome segmenta su mercado con las siguientes agrupaciones:

1

CLIENTE OBJETIVO

2

INTERESES

3

EDAD Y ROL

4

GEOGRÁFICA Y
SOCIOECONÓMICA

5

NECESIDADES Y
PROBLEMAS DEL
CLIENTE

CLIENTE OBJETIVO

Características principales del buyer persona:

- Joven (16 a 28 años)
- Buscan oler bien al mejor precio
- Clase media
- Extrovertidos, modernos y activos

Imagen aproximada del cliente objetivo:



Intereses

Elixir Prime segmenta eligiendo los puntos que tengan mayor impacto en las decisiones de compra del cliente, para ellos los 4 puntos más relevantes són:

-Vida activa: Gimnasio, running, fútbol

-tendencias y moda: La moda, la estética y el verse bien les gusta

-Cuidado personal y físico: Buscan aromas que mejoren su imagen y potencien su presencia.

-Vida social activa: vida social activa, cenas, fiestas o quedada que vaya a acudir



Edad y Rol

16 a 19 años: Se centran en la moda

20 a 24 años: estudiantes universitarios, buscan estilo y personalidad, presupuesto moderado.

25 a 28 años: Jovenes que prefieren fragancias de duraderas de calidad superior



Geográfica y Socioeconómica

Localización:

- Ciudades grandes con movimiento como Valencia
- Jóvenes urbanos interesados en moda e imagen



Clase social:

- de clase media que quiere oler bien y tener estilo



Necesidades y Problemas del Cliente

Problemas y necesidades del cliente:

- Necesidad de perfumes de calidad a buen precio.
- Evitar gastar mucho en marcas de lujo (Armani, LV ~120€).
- Preferencia por marcas sostenibles y responsables con el medio ambiente.

Nuestra solución

- Alta calidad a precio low-cost.
- Envases 100% reciclados, alineados con la sostenibilidad.
- Imagen de marca elegante y responsable,



SOCIOS CLAVE

Elixir Prime d'Arome cuenta con una red de proveedores, distribuidores y colaboradores estratégicos que resultan esenciales para su funcionamiento.

Gracias a estas alianzas, la marca puede garantizar calidad, presencia en el mercado y una imagen sólida frente a sus consumidores.



Proveedores principales

Los proveedores son un pilar fundamental para la empresa, ya que influyen directamente en la calidad del producto final.

ALIBABA

SEUR / CORREOS



Razones de Elección de los Proveedores

- Cuentan con alta reputación y experiencia
- Garantizan profesionalidad en la elaboración
- Poseen una amplia variedad de servicios
- Su trayectoria da credibilidad





Importancia de los Clientes y Distribuidores

- Permiten que el público conozca el producto no solo online
- Facilitan la entrada a nuevos segmentos de consumidores
- Aportan visibilidad física a nivel nacional.
- Complementan la tienda física propia, ampliando la accesibilidad del producto.

Colaboraciones con Marcas Emergentes

VoraMar Streetwear: Marca de ropa urbana mediterránea que participa en sesiones fotográficas y colaboraciones visuales.

Llum Atelier: Marca de accesorios sostenibles que refuerza el compromiso con la responsabilidad ambiental.

BENEFICIOS

- Aumentan la visibilidad de la marca en distintos entornos.
- Refuerzan la imagen juvenil, moderna y sostenible de la empresa.
- Reducen riesgos operativos al trabajar con empresas consolidadas.
- Elevan la credibilidad y profesionalidad del producto final.

Fuente de ingresos

- Principal fuente de ingreso, venta de fragancias
- El precio determinado por producto es de **47,99€**
- Coste de producción unitario es de **1,60€**
- tipo de ingreso es un pago único



Estructura de costes

| Compra de mercaderías | | Venta de mercaderías | |
|-----------------------|---|-----------------------|------------------|
| Coste Unitario | Unidades pedidas | Precio de venta | Ventas estimadas |
| 1.60€ | 190 | 47.99€ | 190 |
| TOTAL PAGO | 304€ | TOTAL INGRESOS | 9118.10€ |
| | BALANCE TOTAL 8814.10€ | | |

MANTENIMIENTO

CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL

Número de puestos de trabajo: 4
Número de metros cuadrados: 60
Número de cuartos de baño: 1
Número de planta del local: 3
El local está a pie de calle: SI
Servicios a la semana: 2

PRESUPUESTO (IVA no incluido)

126.64
€/mes

SERVICIOS SOLICITADOS

Servicio de limpiadora: SI
Servicio de cristalero: NO
Servicio anual limpieza de moquetas: NO
Servicio anual acristalado de suelos: NO

Le recordamos que este
precio es orientativo.
Para confirmar contacte
con nosotros en
eligroupsi.com

ELIGROUP: 63.32€

Precios de mantenimiento instalaciones

| Tipo de trabajo | Precio | M² |
|--|---------|----------|
| Mantenimiento integral de instalaciones de nave industrial | 1.500 € | 1.000 m² |
| Mantenimiento de instalaciones de comunidad de 40 vecinos | 1.200 € | 4.500 m² |
| Mantenimiento de instalaciones de centro comercial | 2.500 € | 5.000 m² |
| Mantenimiento de instalaciones de oficina | 800 € | 300 m² |
| Mantenimiento de instalaciones contra incendios de local comercial | 1.200 € | 5.000 m² |
| Mantenimiento de instalaciones de placas solares en hotel | 2.000 € | 3.500 m² |

(2.66€ m²)

HABITISSMO: 160€

TOTAL: 223.32€

SEGUROS

→ polizamedica.es/seguros/otros/seguro-de-responsabilidad-civil-para-pymes?utm_source=chatgpt.com

alto riesgo.

- **Imagen profesional:** Transmite confianza a tus clientes y socios al demostrar que tu negocio opera con responsabilidad.

¿Cuánto cuesta un seguro de responsabilidad civil para empresas y pymes en 2025?

Si te estás planteando contratar un seguro de responsabilidad civil, probablemente te hayas cuestionado el precio. Sin embargo, no hay un precio exacto, ya que depende del alcance de las coberturas legales que se requieran incluir.

Según nuestro análisis de mercado:

- **Autónomos y micropymes:** 80€ - 150€/año
- **PYMES medianas:** 150€ - 300€/año
- **Empresas grandes o de alto riesgo:** 300€ - 1.000€/año

10€ mensuales aprox.

insurama

1 Tu seguro Tus datos Pago

Datos de tu dispositivo

Marca:

Modelo:

¿Cuál es su precio?: €

IMEI / N° de referencia:

Fecha de compra:

Tu seguro incluye

☒ Rotura de pantalla

Resumen de compra

Seguro portátil

Básico 2.14 €/mes

Marca y modelo: Acer Chromebook 712 (C871 Series)

Coberturas incluidas: Rotura de pantalla

¿Tienes algún código de descuento?

Cuota mensual 2.14 €

Seguro anual con cuota mensual pagado en 12 meses

INSURAMA: 2.14€

TOTAL: 12.14€

E-COMMERCE

GrowBig
Perfecto para crecer online

27,99 €

AHORRO 80%

5,49 €/mes

Renueva a 27,99 €/mes. Pagado por 12 meses. IVA no incl.

CONTRATAR

Sitios web ilimitados

20 GB de espacio web

~ 100.000 Visitas al Mes

Tráfico no medido

Características principales

Dominio gratis

Certificados SSL gratuitos

Correo electrónico gratuito

Migrador de e-mail gratuito

CDN gratuita

Copias de seguridad diarias

TOTAL: 27.99€

SiteGround: 27.99€

SUMINISTROS

Escenario típico (comercio normal, sin frío industrial):

- Consumo anual $\approx 250 \text{ kWh/m}^2 \times 60 \text{ m}^2 = 15.000 \text{ kWh/año} \rightarrow \approx 1.250 \text{ kWh/mes}$.
- Coste energía (ej. $0,14 \text{ €/kWh}$): $1.250 \times 0,14 = 175 \text{ €/mes}$.
- Sumas (término de potencia + impuestos + peajes) \rightarrow rango final aproximado: $200\text{--}300 \text{ €/mes}$.

Ejemplos de coste aproximado (usando precio medio $1,9 \text{ €/m}^3$)

- Bajo consumo — $3 \text{ m}^3/\text{mes}$: $3 \times 1,9 = 5,7 \text{ €/mes}$ (más cánones/alcantarillado $\rightarrow \approx 8\text{--}12 \text{ €/mes}$).

ELECTRICIDAD: 250€

AGUA: 12€

TOTAL: 262€

MARKETING

✦ Vista creada con IA

El coste de una campaña publicitaria con una empresa de marketing y publicidad varía significativamente, pero los costes de las agencias suelen oscilar **entre 300 € y 15.000 € o más al mes**, dependiendo de los servicios. El presupuesto de publicidad en sí es aparte de los honorarios de la agencia y depende del objetivo, tamaño y sector del negocio. Por ejemplo, para campañas de publicidad online (PPC), la agencia puede cobrar entre el 10 % y el 20 % de la inversión publicitaria, con un gasto mínimo para el cliente entre 400 € y 10.000 €. @

Costes de los servicios de las agencias de marketing

• Tarifas por proyecto o servicios individuales: Los costes pueden variar según el

HERRAMIENTAS MARKETING: 700€

✦ Vista creada con IA

El coste mensual de mantener una web en Google Ads varía enormemente, pero como inversión mínima se recomiendan **entre \$10 y \$20 diarios (aproximadamente \$300-\$600 mensuales)** para empezar, aunque algunas estimaciones sugieren un presupuesto de **\$200-\$250** o más para empezar, según la agencia [Dayvo](#) y [Dos Setenta](#). El coste final depende de factores como tu objetivo, la competencia y la tasa de conversión, y se puede ajustar la inversión diaria para controlar el gasto total. @

Factores a considerar

- **Presupuesto diario:** Puedes establecer un presupuesto diario (por ejemplo, \$10 al día, que equivale a unos \$300 al mes) para controlar el gasto total y Google compensará los días que se gaste más, siempre dentro del presupuesto mensual.

GOOGLE ADS: 300€

TOTAL: 1000€

TRANSPORTES

Entrega
estimada
48-72h

iPaq domicilio

Recogida
Oficina de Correos

Entrega
Domicilio

Desde
5,75€
(4,75€ Sin IVA)

✓ Incluye [Correos Modify](#) ⓘ

✓ Impuestos incluidos

✓ Depositalo en cualquier oficina de tu elección

CORREOS: 5.75€

TOTAL: 5.75€

LOCAL



8 fotos Video Mapa

Tienda de alimentación, take away en traspaso en Calle de Ruiz de Lihory

La Xerea, València [Ver mapa](#)

15.000 €

Alquiler 600 €/mes

60 m² | 10,00€/m²

Traspaso

[Guardar favorito](#) [Descartar](#) [Compartir](#)

Pregunta al anunciante

Hola, me interesa este inmueble y me gustaría hacer una visita.
Un saludo

[Contactar por chat](#)

Ver teléfono

Referencia del anuncio
106509711

Profesional
Génova Consultores Inmobiliarios

Génova Consultores Inmobiliarios
Jávea/Xàbia

ALQUILER: 600€

TOTAL: 600€

SUELDOS

Mantendremos constante los sueldos y los salarios.

| | | |
|---|---|------------|
| SALARIO BRUTO MENSUAL | - | 5.092,00 € |
| (6,35%) | | |
| IRPF (10%) | | |
| SALARIO NETO MENSUAL | | |
| APORTE SEG.SOCIAL EMPRESA (30% DEL BRUTO) | - | 1.527,60 € |

SALARIOS: 5092€

SEGURIDAD SOCIAL: 1527.60€

TOTAL: 600€

CONCLUSIÓN

| | | |
|--|---|-------------|
| E S T R U C T U R A D E | VENTAS | 9.118,10 € |
| | COMPRAS (COSTE DE VENTAS) | -304,00 € |
| | MARGEN BRUTO | 8.814,10 € |
| | MANTENIMIENTO | -223,32 € |
| | ALQUILER DEL LOCAL | -600,00 € |
| | SEGUROS | -12,14 € |
| | PLATAFORMA E-COMMERCE | -27,99 € |
| | SUMINISTROS | -262,00 € |
| | MARKETING DIGITAL Y PUBLICIDAD | -1.000,00 € |
| | TRANSPORTES | -5,75 € |
| | SUELDOS Y SALARIOS | -5.092,00 € |
| | SEGURIDAD SOCIAL | -1.527,60 € |
| | EBITDA | 63,30 € |
| | DEPRECIACIONES | 0,00 € |
| | AMORTIZACIONES | 0,00 |
| | EBIT | 63,30 |
| | INTERESES | 0,00 |
| | TASAS | 0,00 |
| | BAI | 63,30 |
| | IMPUESTO SOCIEDADES | 15% 9,50 |
| | BENEFICIO DESPUES DE IMPUESTOS (RDO. EJERCICIO) | 53,81 |
| | | EQUILIBRIO |
| | MARGEN BRUTO | 96,67% |

Nos daría un beneficio neto de **53.81€**

Gracias por su
atención