



# 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**

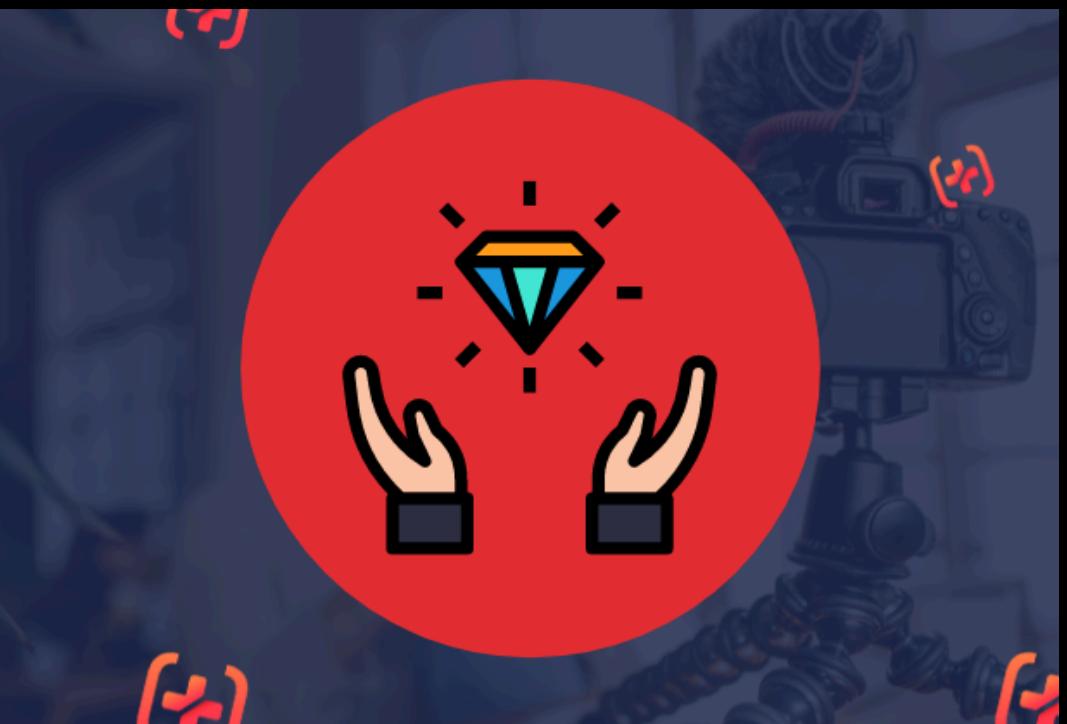
Para unificar la información y mejorar la coordinación entre ventas, almacén y administración.



# 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.

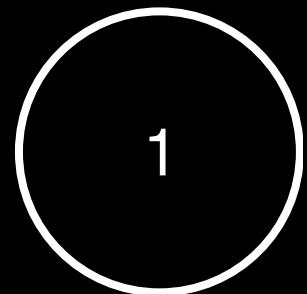
# Impacto y sostenibilidad

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

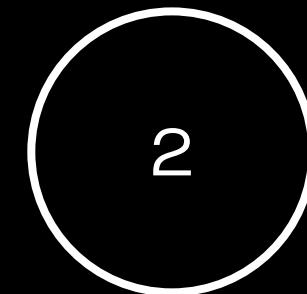


# Segmentación de mercado

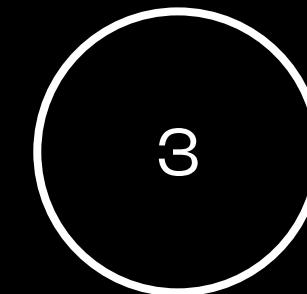
**Elixir Prime D'arome segmenta su mercado con las siguientes agrupaciones:**



CLIENTE OBJETIVO



INTERESES



EDAD Y ROL



GEOGRÁFICA Y  
SOCIOECONÓMICA



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 elegiendo los puntos que tengan mayor impacto en las decisiones de compra del cliente, para ellos los 4 puntos más relevantes son:

**-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:** Jóvenes que prefieren fragancias de duraderas de calidad superior

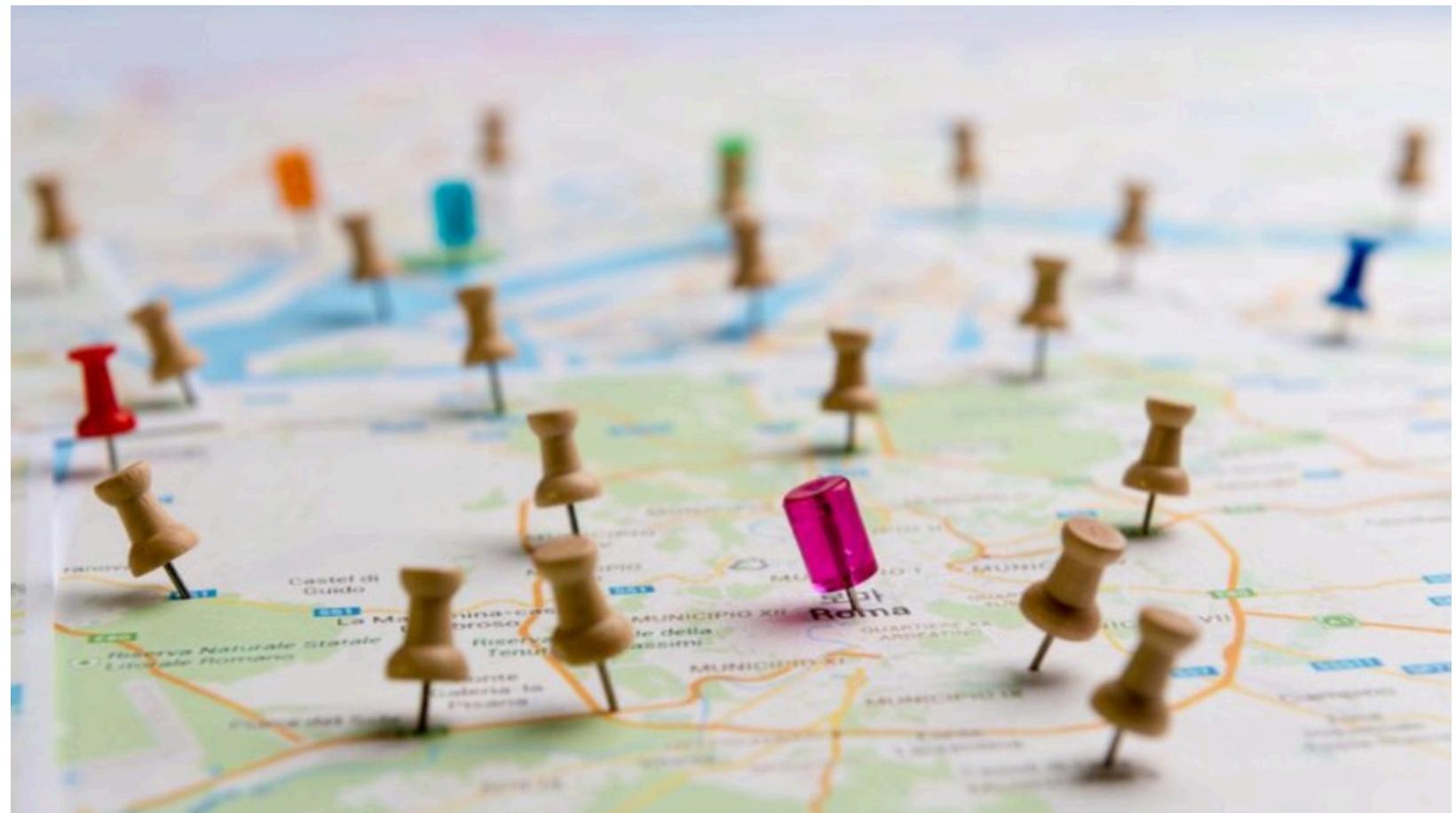


# Geográfica y Socioeconómica

## 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

ELIXIR PRIME D'AROME



Catalogo Verano y Invierno

HOMBRE

VERANO

MUJER

INVIERNO

47.99 €

47.99 €

47.99 €

47.99 €

The image displays a catalog for 'ELIXIR PRIME D'AROME' featuring two fragrance lines: 'VERANO' (Summer) and 'INVIERNO' (Winter). The catalog is organized into two main sections: 'HOMBRE' (Men) and 'MUJER' (Women). Each section contains two bottles of perfume, one for 'VERANO' and one for 'INVIERNO'. The 'VERANO' bottles are orange, while the 'INVIERNO' bottles are blue. Each bottle is labeled 'Elixir PRIME D'AROME'. Below each bottle is a price tag of '47.99 €'. The background of the catalog features a wavy pattern that transitions from orange to blue, matching the theme of the fragrances.

# Estructura de costes

<b>Compra de mercaderías</b>		<b>Venta de mercaderías</b>	
Coste Unitario	Unidades pedidas	Precio de venta	Ventas estimadas
1.60€	190	47.99€	190
<b>TOTAL PAGO</b>	304€	<b>TOTAL INGRESOS</b>	9118.10€
<b>BALANCE TOTAL</b>		<b>8814.10€</b>	

# MANTENIMIENTO

<b>CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL</b> 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	<b>PRESUPUESTO</b> (IVA no incluido)  <b>126.64</b>  <b>€/mes</b>
	Le recordamos que este precio es orientativo. Para confirmar contacte con nosotros en <a href="http://elgroupsl.com">elgroupsl.com</a>

Precios de mantenimiento instalaciones		
Tipo de trabajo	Precio	M <sup>2</sup>
Mantenimiento integral de instalaciones de nave industrial	1.500 €	1.000 m <sup>2</sup>
Mantenimiento de instalaciones de comunidad de 40 vecinos	1.200 €	4.500 m <sup>2</sup>
Mantenimiento de instalaciones de centro comercial	2.500 €	5.000 m <sup>2</sup>
Mantenimiento de instalaciones de oficina	800 €	300 m <sup>2</sup>
Mantenimiento de instalaciones contra incendios de local comercial	1.200 €	5.000 m <sup>2</sup>
Mantenimiento de instalaciones de placas solares en hotel	2.000 €	3.500 m <sup>2</sup>

(2.66€ m<sup>2</sup>)

**ELIGROUP: 63.32€**

**HABITISSMO: 160€**

**TOTAL: 223.32€**

# SEGUROS

INSURAMA

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.



### Datos de tu dispositivo

Marca	Modelo
Acer	Chromebook 712 (C871 Series)
¿Cuál es su precio?	IMEI / Nº de referencia
162	X123XX2
Fecha de compra	
04/12/2025	

### 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 €/kWh):  $1.250 \times 0,14 = 175 \text{ €/mes.}$
- Sumas (término de potencia + impuestos + peajes) → rango final aproximado: 200–300 €/mes.

## Ejemplos de coste aproximado (usando precio medio 1,9 €/m<sup>3</sup>)

- Bajo consumo — 3 m<sup>3</sup>/mes:  $3 \times 1,9 = 5,7 \text{ €/mes}$  (más cánones/alcantarillado → 8–12 €/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€**

**GOOGLE ADS: 300€**

**TOTAL: 1000€**

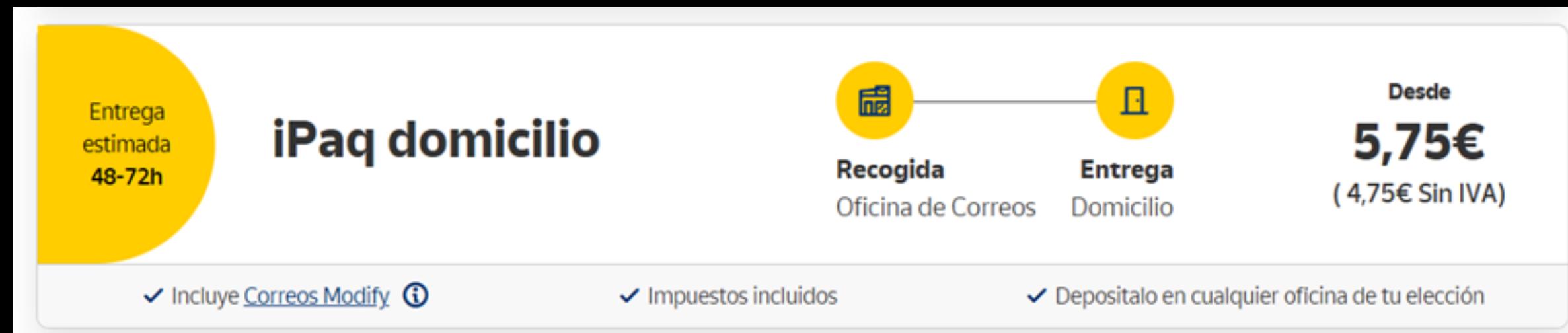
## • Vista creada con IA

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.

# TRANSPORTES



**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 m<sup>2</sup> | 10,00€/m<sup>2</sup>

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€**

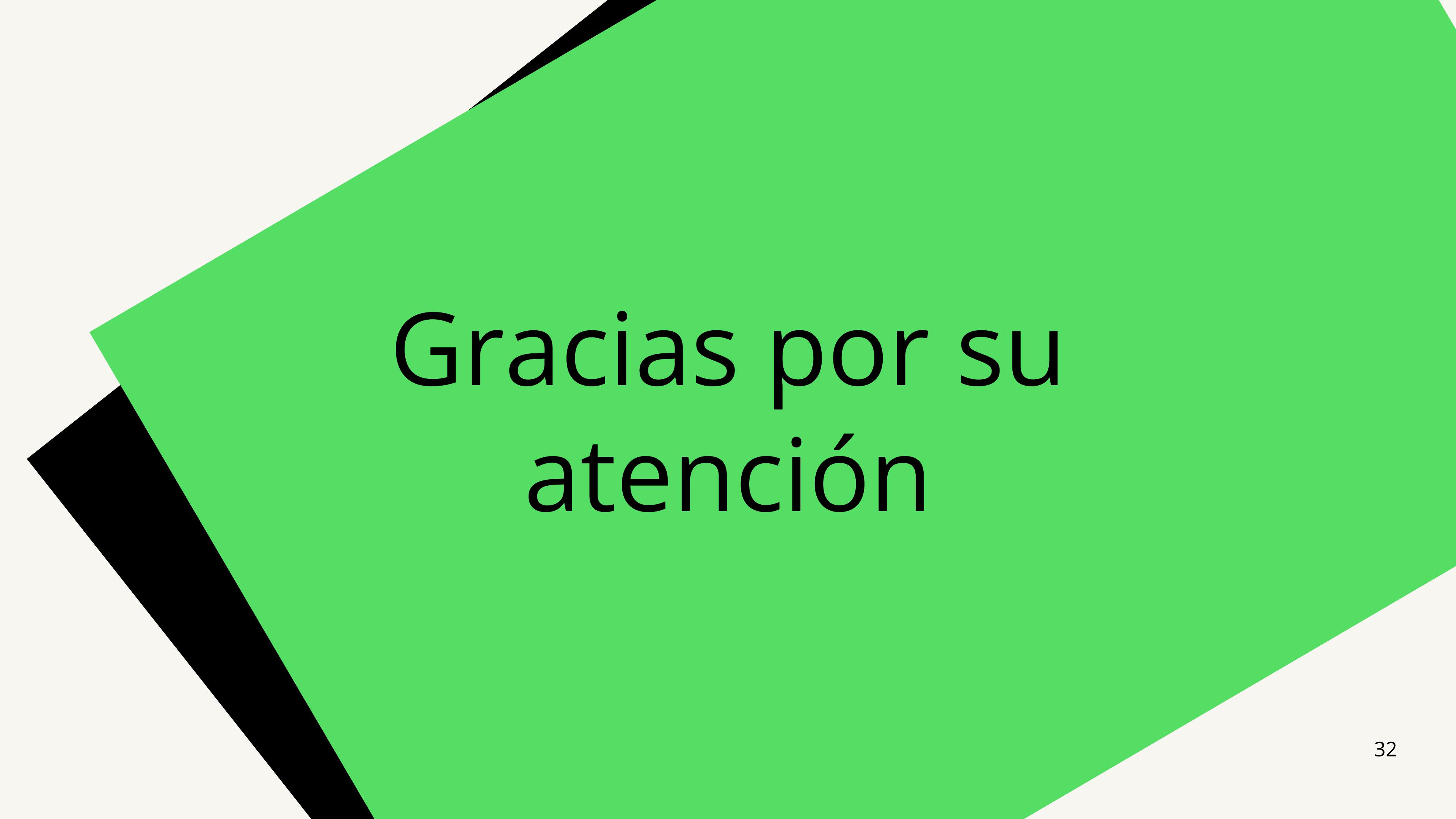
**SEGURIDAD SOCIAL: 1527.60€**

**TOTAL: 600€**

# CONCLUSIÓN

G E S A T S R T U O C S T D U E R E A	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 daria un beneficio neto de **53.81€**



Gracias por su  
atención