

- **Fuentes de Ingresos.**

- Copiar la parte del BCM referida a esta parte. Tarea U4.1 (módulo ingresos)
- Explicad la “p” de marketing referida a precios que está en la tarea de Marketing (tarea 8.1)

-Fuentes de Ingresos

Las principales fuentes de ingresos de FreshCocktails proceden de la venta directa de nuestras bolsas de cubitos de hielo con sabor, tanto de fruta como de café y combinaciones mixtas. Este formato es el principal producto de venta para bares, cafeterías y otros negocios de hostelería que utilizan nuestros cubitos de forma habitual.

Además, ofrecemos packs especiales diseñados para eventos y servicios de catering. Estos packs incluyen opciones personalizadas según el tipo de evento, bebida o temática, lo que permite aplicar un precio más elevado debido al valor añadido de la personalización y el trabajo artesanal.

Para los bares y establecimientos que necesitan un suministro constante, FreshCocktails ofrecerá un sistema de suscripción mensual, que incluye entregas regulares de cubitos. Este modelo nos permite generar ingresos recurrentes y facilita a los clientes contar siempre con el producto sin preocuparse por la reposición.

De forma secundaria, también se venderán packs de menor tamaño dirigidos a clientes particulares, especialmente en épocas de alta demanda como el verano o la temporada navideña.

- P de Marketing: Precio

La política de precios de FreshCocktails se basa en el valor añadido que ofrecen nuestros cubitos frente al hielo tradicional. No vendemos solo hielo, sino un

producto que aporta sabor, estética, diferenciación y ahorro de tiempo a los negocios que lo utilizan.

Las bolsas estándar de un kilo de cubitos tendrán un precio superior al del hielo convencional, pero se justifica por el uso de frutas naturales, café, chocolate y otros ingredientes de calidad, así como por el proceso artesanal y el valor que aportan a las bebidas.

Los packs para eventos y catering tendrán un precio más alto debido a la personalización de los cubitos y al trabajo adicional que requiere adaptarlos a cada cliente o tipo de evento. Este precio refleja tanto el producto como el servicio personalizado.

En el caso de los bares y cafeterías que contraten la suscripción mensual, se ofrecerán precios más competitivos por volumen y por continuidad, fomentando así relaciones a largo plazo con los clientes y un consumo estable del producto.

En conjunto, la estrategia de precios busca ser coherente con una marca de calidad, sostenible e innovadora, posicionando FreshCocktails como una opción premium dentro del mercado de cubitos de hielo con sabor.

Precios de hielos