

FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto está dispuesto a pagar nuestro cliente?

Basándonos en nuestro estudio de mercado hemos detectado que nuestros clientes tienen una baja sensibilidad al precio si se garantiza la sostenibilidad:

-Empresas (B2B): Tienen presupuestos de marketing y RSC ya asignados. Están dispuestos a pagar un sobrecoste del 15-20%

-Particulares (B2C): En eventos como bodas boutique, el presupuesto medio en España es de 20.000€. Nuestros clientes están dispuestos a invertir en calidad artesanal y personalización absoluta.

-Tipo de Ingreso: Pago por servicio (transaccional).

-Mecanismo de fijación de precios: Precio variado según la elección del tipo de evento .

-Forma de pago: Transferencia bancaria (50% en concepto de reserva y 50% diez días antes de la ejecución del evento),

Previsión de Ingresos Anual:

Nos basamos en nuestra capacidad operativa de 2 eventos mensuales, un total de 24 eventos al año.

- Presupuesto Medio por Evento: 22.000 €.
- Ingresos Brutos Anuales: 528.000 €.

Esta cifra es realista dado el posicionamiento de **Lush & Luxe**. El ingreso no solo cubre la intermediación, sino que incluye la gestión de proveedores de alto impacto social como **Novaterra** y la logística circular con **Ontime**.

Responde a la necesidad de cubrir una estructura de costes fijos y variables de 238.120 € anuales. Con este precio, el Umbral de Rentabilidad se sitúa en los 20 eventos, lo que permite a la empresa alcanzar el punto de equilibrio rápidamente y asegurar que el beneficio restante se reinvierte en la mejora constante de nuestra infraestructura circular