

# FUENTES DE INGRESOS

## SUSCRIPCIONES PREMIUM

Nuestra principal fuente de ingresos proviene de la app, donde los usuarios acceden a una IA personalizada, menús adaptados y servicio de comida saludable a domicilio mediante los diferentes planes de suscripción.



## PUBLICIDAD EN APP Y WEB

Otra fuente de ingresos proviene de los anuncios que empresas colocan en nuestra aplicación y página web. Pagan entre 10 y 40€ según el tipo de anuncio y su frecuencia. Además, los usuarios pueden pagar 2.99€ al mes para disfrutar de la app sin publicidad.



## RUTAS Y ACTIVIDADES AL AIRE LIBRE

Organizamos rutas y actividades dirigidas por una empresa externa. Los clientes que estén suscritos pagan 24.99€ por participar, lo que representa otra vía de ingresos derivada de nuestras experiencias al aire libre.



## VENTAS Y PATROCINIOS EN RUTAS

Durante las rutas, EQUORA obtiene ingresos adicionales mediante la venta de platos saludables (12 a 20€) y a través de empresas que pagan entre 250 y 400€ para promocionar y vender sus productos a los participantes



### PLAN ESTUDIANTIL

Personas jóvenes.  
Sin ingresos económicos.



### PLAN FAMILIAR

Personas adultas.  
Mejora de la salud física.  
Poco tiempo libre.



### PLAN FITNESS

Personas interesadas en su nutrición y salud física.  
Servicio más personalizado y exclusivo.





## **FUENTES DE INGRESO**

Nuestra empresa va a conseguir financiar estos costes mediante varias fuentes de ingresos. Esto es debido a que EQUORA cuenta con canales tanto físicos como digitales, lo que nos permite tener varias fuentes de ingresos y no solo depender de una. Nuestro negocio combina la venta de productos saludables, una IA personalizada, una red social, actividades al aire libre, talleres de cocina y charlas en asociaciones de vecinos.

Por eso, nuestra fuente principal de ingresos proviene de la aplicación de EQUORA. Siendo esta las suscripciones de los clientes al plan premium el cual proporciona una IA específica que ofrece ayuda personalizada en cuanto a las dietas y a los planes de comida, además de la entrega de comida saludable a domicilio. La suscripción consta de tres planes premium a nuestros segmentos de clientes.

- El primero es el plan estudiantil dirigido a personas jóvenes que siguen estudiando y que por lo tanto no tienen ingresos económicos. El precio de este plan es de 5,99 euros mensuales. Es un precio bajo porque
- El segundo es el plan familiar dirigido a personas adultas interesadas en mejorar su salud física, pero que tienen poco tiempo libre debido a que tienen que cuidar de su familia. El precio de este plan es de 13,99 euros mensuales y permite incluir a cuatro familiares para que estos tengan acceso a los menús personalizados y a la IA especializada en nutrición.
- El tercero es el plan fitness, dirigido a personas que están muy interesadas en su nutrición y en su salud física y quieran poder acceder a un servicio más personalizado y exclusivo. El precio de este plan es de 8,99 euros mensuales.

Además, a parte del plan premium otra fuente de ingresos son los anuncios que se encuentran tanto en la aplicación de EQUORA como en su página web. Aquellas empresas que quieran promocionar sus marcas tienen que pagar a nuestra empresa entre 10 y 40 euros dependiendo del tipo de anuncio (banner y videos promocionales) y las veces que estos aparezcan. Asimismo, los clientes que quieran disfrutar de la aplicación sin anuncios pueden pagar 2,99 euros al mes. En este caso, si además han contratado el plan familiar todas las personas incluidas en este también podrán usar la aplicación y la web si anuncios, por el mismo precio.

También, EQUORA a través de sus redes sociales como por ejemplo TikTok (4 céntimos por cada 1000 visitas), Instagram (92 euros por cada 1000 visitas) o Facebook (5 euros por cada 1000 vistas), realiza publicaciones mediante las cuales da a conocer la marca y a través del marketing orgánico hace que las publicaciones sean

tendencia y vistas por muchas personas. De esta forma la empresa gana dinero a través de las visitas, y además consigue que más personas se descarguen la aplicación y que en futuro se suscriban al plan premium.

EQUORA también obtiene ingresos mediante la organización de rutas y actividades al aire libre. Nuestra empresa contrata a otra que organiza las rutas y aquellos clientes que no estén suscritos, tendrán que pagar 24.99 euros. Además, al final de la ruta las empresas que quieran vender sus productos (barritas energéticas, batidos proteicos...) y promocionar su marca también tendrán que pagar a EQUORA entre 250 y 400 euros.

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN		
Nombre	Precio	Ingresos
Plan estudiantil	5.99	71880
Plan familiar	13.99	75000
Plan fitness	8.99	77314
Plan sin anuncios	2.99	8970
Anuncios		11000
Redes Sociales		2500
Rutas organizadas para clientes no suscritos	24.99	4998
Empresas patrocinadas		6800
<b>TOTAL</b>		<b>258462</b>

El total de ingresos de explotación de nuestra empresa resulta en 258462 euros. No obstante, estos ingresos no se producen de igual manera a lo largo del año. Esto es debido a que hay meses en los que EQUORA consigue más clientes que en otros ya que la época del año condiciona el número de suscripciones.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por venta de servicios	35000	19693.67	5050	4950	17693.67	34000	38000	20693.67	18693.67	5000	15693.67	24693.67
Ingresos por publicidad, RRSS y app	3000	1783.33	300	100	783.33	3000	4000	2566.33	1000.33	150	1783.33	1833.35

Los ingresos de EQUORA son elevados tanto en la venta de servicios (esto integra los diferentes planes de suscripción y los ingresos obtenidos de las rutas organizadas) como en los ingresos por publicidad y redes sociales en los meses de enero y febrero. Esto se debe a que las personas tras las vacaciones de Navidad tienden a ir a los gimnasios y como consecuencia también descargan nuestra aplicación y se suscriben a nuestros planes. Sin embargo, a partir de marzo los ingresos disminuyen porque las personas suelen tener menos tiempo libre por el trabajo y dejan de ir al gimnasio, lo que también influye en nuestras ventas. De este mismo modo, en junio y en julio se produce un aumento de los ingresos porque las personas vuelven a enfocarse en su salud y en su físico antes de ir de vacaciones. Por último, se vuelve a producir un incremento en los ingresos (aunque no tan grande como el anterior) antes de navidad por la misma razón.

Una vez obtenidos tanto los ingresos de explotación como los gastos de explotación de EQUORA, se puede hallar el resultado de explotación, que se obtiene de restar los ingresos con los gastos de explotación. EQUORA así consigue en su primer año 11724.86 euros. Aunque el beneficio no es muy grande, se debe tener en cuenta que es el primer año de la empresa, por lo que no es muy conocida y por esa razón no tiene muchos subscriptores. Sin embargo, esperamos que en los próximos años EQUORA logre conseguir más clientes y aumentar el valor de los que ya están suscritos a algún plan.

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	11724.86
--------------------------	----------

Por otro lado, el resultado financiero (que resulta de la resta de los ingresos menos los gastos financieros) de nuestra empresa es negativo, ya que EQUORA no tiene ningún tipo de ingreso financiero, que son los intereses que nos han pagado los bancos, pero sí que tiene 3477.14 de gastos financieros.

RESULTADO FINANCIERO	-3477.14
----------------------	----------

Además, el resultado antes de impuestos de EQUORA se obtiene restar al resultado de explotación el resultado financiero, y esto resulta en 8247.72 euros. Al ser un resultado positivo se le debe de descontar el impuesto de sociedades, que aproximadamente del 25%, que da 6185.79 euros.

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	8247.72
------------------------------	---------

Por último, tras obtener estos resultados se puede observar que EQUORA es una empresa viable, ya que en su primer año no solo no ha incurrido en pérdidas, sino que ha conseguido un beneficio de 11724.86 euros. Esto demuestra que nuestro modelo de negocio funciona y permite que en los años siguientes EQUORA se expanda y consiga nuevas fuentes de ingresos.