

4. Fuente de ingresos.

Nuestra empresa obtiene ingresos a través de dos líneas principales asociadas a nuestras propuestas de valor: los vendings de perfumes y el asesoramiento personalizado mediante inteligencia artificial en la perfumería.

En primer lugar, generamos ingresos mediante la venta de muestras de perfume de 3 ml a través de nuestras máquinas vending situadas en zonas estratégicas de alta afluencia. Estas muestras incluyen perfumes de diseñador y de autor, con distintos márgenes según su exclusividad. Además, ofrecemos packs de varias muestras y promociones temáticas, lo que incrementa el ticket medio y fomenta la compra impulsiva. También obtenemos ingresos complementarios por la venta de productos básicos de cosmética dentro de los vendings machines. A futuro, existe la posibilidad de cerrar acuerdos comerciales con marcas interesadas en promocionar sus fragancias dentro de nuestras máquinas, aportando ingresos adicionales por espacios destacados o campañas estacionales.

La segunda fuente de ingresos procede de nuestra perfumería física, donde contamos con una máquina de asesoramiento por inteligencia artificial que recomienda al cliente el perfume que mejor se adapta a sus gustos y estilo de vida. Tras recibir la recomendación personalizada, los clientes suelen adquirir el perfume recomendado, lo que aumenta la tasa de conversión y las ventas de fragancias de diseñador o de autor. De forma complementaria, ofrecemos venta cruzada de otros productos relacionados, como cremas corporales, sets de regalo o cosméticos vinculados a la línea del perfume. Opcionalmente, podemos ofrecer un servicio premium que incluya un informe personalizado o un test olfativo más avanzado, generando ingresos adicionales.

De forma secundaria y como evolución futura del modelo, consideramos la posibilidad de incorporar suscripciones mensuales de muestras, donde el cliente recibe una selección personalizada cada mes, lo que aportaría ingresos recurrentes. También se plantea la creación de un programa de fidelización de pago, ofreciendo beneficios exclusivos como descuentos, acceso anticipado a novedades o fragancias nicho en primicia.

En nuestro negocio no hay una estacionalidad muy clara, pero si que hay una pequeña disparidad entre nuestros 2 segmentos principales.

Nuestro producto que vendemos en los vending se ve beneficiado por estaciones del año como verano, ya que las personas se mueven más, debido a que quieren probar más nuevas sensaciones...

En invierno, otoño y primavera se ve beneficiado el sector de la tienda con IA.

Ingresos 1 año			
Productos	Precio	Q	IT (P*Q)
Perfumes diseñador (100mL)	79,99 €	8000	639.920,00 €
Perfumes autor (100mL)	119,99 €	2750	329.972,50 €
Perfumes vendings (1mL)	2,00 €	45000	90.000,00 €
Suscripción App	9,99 €	150	1.498,50 €
Ingresos por publicidad en RRSS	500,00 €	1	500,00 €
TOTAL			1.061.891,00 €

Ingreso por meses:

MESES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ingresos por venta de productos	100.000,00 €	75.000,00 €	75.000,00 €	60.000,00 €	80.000,00 €	100.000,00 €
Ingresos por publicidad en pagina web, RRSS, App	41,67 €	41,67 €	41,67 €	41,67 €	41,67 €	41,67 €
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
66.368,46 €	75.000,00 €	80.000,00 €	80.000,00 €	140.000,00 €	130.000,00 €	1.061.368,46 €
	41,67 €	41,67 €	41,67 €	41,67 €	41,67 €	500,04 €
INGRESO TOTAL						1.061.868,50 €