

# Fuentes de ingresos



Rasgos generales:

- Venta de servicios de catering
- Donaciones
- Propinas solidarias

Los ingresos de NutriHogar provendrán principalmente de la venta de menús saludables y personalizados a domicilio. El precio del menú tendrá un precio que permita cubrir los costes fijos y variables y generar beneficio. El precio del menú será más económico si se dispone de una suscripción y más elevado si se requiere de algún servicio especial.



También dispondremos de un plan de suscripción para que los clientes más habituales puedan contratar su servicio al principio de mes, lo que les permite cierto ahorro y despreocuparse de sus comidas durante todos los días del mes que quieran.



Además, de forma complementaria, obtendríamos ingresos a través de servicios adicionales que conllevan un sobrecoste. Aquí se incluirían pedidos con dietas muy especializadas y concretas, adaptaciones especiales de texturas para personas con dificultades de masticación o deglución y entregas fuera del horario estándar. Este servicio aunque tenga un volumen inferior, permiten obtener un mayor margen por menú y nos permiten diferenciarnos de la competencia, ofreciendo un servicio más completo y adaptado a necesidades específicas.

Por otro lado, desde NutriHogar, ofreceríamos servicios de suministro regular de comidas a instituciones como colegios, residencias de mayores y centros de día. Estos contratos nos proporcionan un volumen constante de pedidos y un flujo de ingresos predecible, lo que aporta estabilidad a la empresa. Los menús se adaptan a las necesidades específicas de cada centro. Lo más frecuente es que nos subcontraten para una cierta cantidad de menús para un determinado número de sus usuarios que tengan requisitos especiales, como alergias o intolerancias. Por tanto nos encargamos de cumplir con los requisitos nutricionales y sanitarios necesarios para cada persona.



En NutriHogar también tendríamos ingresos provenientes de donaciones y estos son destinados íntegramente a programas solidarios para apoyar a personas y comunidades en situación de vulnerabilidad. Estas donaciones ayudan a mejorar nuestro impacto social. Por tanto esta parte de nuestros ingresos no se tiene en cuenta para calcular el beneficio de la empresa.



# Fuentes de ingresos

Los ingresos estimados serían los siguientes:

## Ventas de menús a domicilio

La mayoría de gente utiliza esta tarifa, en la que se encargan menús diarios con antelación para las necesidades de cada cliente. Estos menús tendrían un precio de unos 11€ abonados en el momento de la entrega. Al mes se estima un servicio de 900 menús, ingresando unos **9.900€**.

## Servicios fijos

Los servicios fijos en este caso serían para centros de día, residencias o colegios y aproximando unos 900 servicios al mes unos 1500 servicios, a un precios de también 10,50€ el menú, el ingreso sería de **15.750€**.

## Bonos o suscripciones mensuales

Este bono permite a particulares despreocuparse adquiriendo una suscripción por recibir menús varios días de la semana (su elección). El pago se haría una única vez, costando 10,50€ cada menú. Con unas 720 suscripciones al mes se ingresarían **7.560€**.

## Servicios adicionales

Estos servicios incluirían todos los menús que dispensaran de adaptaciones muy personalizadas como la adaptación de textura o entregas especiales. En este caso el precio del "menú premium" sería de 12,50€, estimando unos 540 servicios al mes, se ingresarían **6.750€**.

**Ingreso total mensual estimado: 39.960 euros al mes**

Teniendo en cuenta que los costes estarían alrededor de **33.308 €** mensuales, los beneficios serían:

$$B(x) = 39.960 - 33.308 = \mathbf{6652€}$$

Y la recuperación de la inversión inicial, se produciría durante el primer trimestre de actividad si los beneficios se mantienen en ese rango.

Estos beneficios son una estimación de lo que se espera durante los primeros meses, con el paso del tiempo se prevé un crecimiento conforme se recupere la inversión inicial, se obtengan mas clientes con la publicidad etc.

