

FLUJO DE INGRESOS

IES Alejandría
Valeria Castro Ortega
Sofía Nieto de la Cruz
María Peñato Vélez



**Asociaciones
Clave**



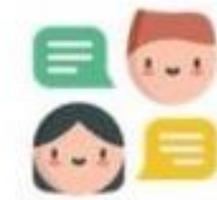
**Actividades
Clave**



**Propuesta
de Valor**



**Relaciones
Con clientes**



**Segmentos
De
Clientes**



**Recursos
Clave**



Canales



Estructura Costes



Fuentes de Ingresos



GROWING



Las fuentes de ingresos **representan la manera** en la que la empresa **genera dinero** a partir de cada segmento del cliente.

Existen dos grandes tipos de ingresos:

Ingresos transaccionales → se generan una única vez por la venta de un producto o servicio.

Ingresos recurrentes → se generan de manera periódica gracias a suscripciones, mantenimiento o servicios continuos.

FLUJO DE INGRESOS



FLUJO DE INGRESOS

El modelo de obtención de ingreso es **híbrido**:

1. Venta del Kit Survival Premium (**transaccional**).
2. Suscripción anual "Alpha Club" (**recurrente**).

1. Venta del Kit "Alpha Survival"

- **Ingreso:** Venta del Activo.
- **Precio:** 4.500 € (IVA incluido).
- **Valor Incluido:** Productos de alta gama, formación y Consultoría Inicial Gratuita. (Ver contenido en propuesta de valor).

FLUJO DE INGRESOS

Venta de activo

2. Survival Anual "Alpha Club"

- **Ingreso:** Cuota de Suscripción (Ingreso Recurrente).
- **Precio:** 450 € / año (IVA incluido).
- **Servicios Detallados:**
 - **Mantenimiento "Alpha Care":** Renovación anual de elementos caducados y verificación de equipos.
 - **Formación y Simulacros:** Talleres presenciales, masterclasses online y coordinación de simulacros de emergencia.
 - **Comunidad y Alertas:** Acceso a la plataforma privada, alertas tempranas de riesgo verificadas y asesoría 24/7.

FLUJO DE INGRESOS

Cuota de suscripción obligatoria

FLUJO DE INGRESOS

Nuevo Umbral de Rentabilidad y Escenarios
(Estructura Gradual)

Margen de Contribución por Cliente

El Margen de Contribución por un nuevo cliente (Kit + 1ª Suscripción) es de **1.370 €**.

Margen de Contribución = **1.150 € + 220 € = 1.370 €**

-Precio Kit (4500€) - Coste Kit (3.350€) = **1.150€**

-Suscripción (450€) - Coste Servicios (230€) = **220€**

(Para detalle de Costes ver el Bloque Estructura de Costes)

ESCENARIOS DE INGRESOS Y COSTES

Año	Kits Vendidos	Suscriptores Acumulados	TOTAL INGRESOS	Costes Totales (Fijos + Variables) (Ver Bloque "Estructura de Costes")	BENEFICIO	Kits Necesarios para Umbral	Margen Neto / Kit (Kit + Suscripción)
1	120	120	594.000 €	$193.800 \text{ €} + (120 \times 3.350 \text{ €} + 120 \times 230 \text{ €}) = 638.200 \text{ €}$	-44.200 €	142	1.370 €
2	200	120+200=320	$200 \times 4.500 \text{ €} + 320 \times 450 \text{ €} = 1.044.000 \text{ €}$	$228.000 \text{ €} + (200 \times 3.350 \text{ €} + 320 \times 230 \text{ €}) = 933.600 \text{ €}$	+110.400 €	167	1.370 €
3	350	320+350=670	$350 \times 4.500 \text{ €} + 670 \times 450 \text{ €} = 1.876.500 \text{ €}$	$262.200 \text{ €} + (350 \times 3.350 \text{ €} + 670 \times 230 \text{ €}) = 1.554.300 \text{ €}$	+322.200 €	192	1.370 €
4	500	670+500=1.170	$500 \times 4.500 \text{ €} + 1.170 \times 450 \text{ €} = 2.776.500 \text{ €}$	$296.400 \text{ €} + (500 \times 3.350 \text{ €} + 1.170 \times 230 \text{ €}) = 2.196.500 \text{ €}$	+580.000 €	217	1.370 €
5	700	1.170+700=1.870	$700 \times 4.500 \text{ €} + 1.870 \times 450 \text{ €} = 3.961.500 \text{ €}$	$330.600 \text{ €} + (700 \times 3.350 \text{ €} + 1.870 \times 230 \text{ €}) = 3.102.700 \text{ €}$	+858.800 €	242	1.370 €
6	900	1.870+900=2.770	$900 \times 4.500 \text{ €} + 2.770 \times 450 \text{ €} = 5.396.500 \text{ €}$	$364.800 \text{ €} + (900 \times 3.350 \text{ €} + 2.770 \times 230 \text{ €}) = 4.197.900 \text{ €}$	+1.198.600 €	267	1.370 €
7	1.100	2.770+1.100=3.870	$1.100 \times 4.500 \text{ €} + 3.870 \times 450 \text{ €} = 7.091.500 \text{ €}$	$399.000 \text{ €} + (1.100 \times 3.350 \text{ €} + 3.870 \times 230 \text{ €}) = 5.485.100 \text{ €}$	+1.606.400 €	292	1.370 €

FLUJO DE INGRESOS

A lo largo de siete años, el negocio crece gracias a la venta de kits y a las suscripciones anuales que genera cada cliente.

En el año 1, se venden 120 kits y, aunque se ingresan 594.000 €, los costes son mayores y se obtiene una pequeña pérdida inicial.

A partir del año 2, con 200 kits más y 320 suscriptores acumulados, el negocio ya entra en beneficios.

En el año 3, las ventas suben a 350 kits y los ingresos casi llegan a 1,9 millones, generando un beneficio sólido.

En el año 4, con 500 kits y más de mil suscriptores, los ingresos superan los 2,7 millones y el beneficio continúa creciendo.

En el año 5, las ventas aumentan a 700 kits y el beneficio se acerca al millón de euros.

El año 6, mantiene esta tendencia con 900 kits y casi 1,2 millones de beneficio.

En el año 7, se alcanzan las mejores cifras: 1.100 kits vendidos, casi 4.000 suscriptores y más de 1,6 millones de beneficio.

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Umbral de Rentabilidad

- **Punto de Equilibrio:** Durante el primer año, el punto de equilibrio se sitúa en la venta de **142 kits**, volumen a partir del cual los ingresos cubren la totalidad de los costes operativos.
- **Alcance de la Rentabilidad:** La empresa comienza a generar beneficios a partir del **segundo año**, alcanzando la rentabilidad con una previsión de **200 kits vendidos**.
- **Pérdida Máxima Asumida:** En el **Año 1**, se estima una pérdida máxima de **44.200 €**, importe que deberá contemplarse como fondo de remanente para garantizar la cobertura de los costes y la viabilidad financiera durante la fase inicial del proyecto.