

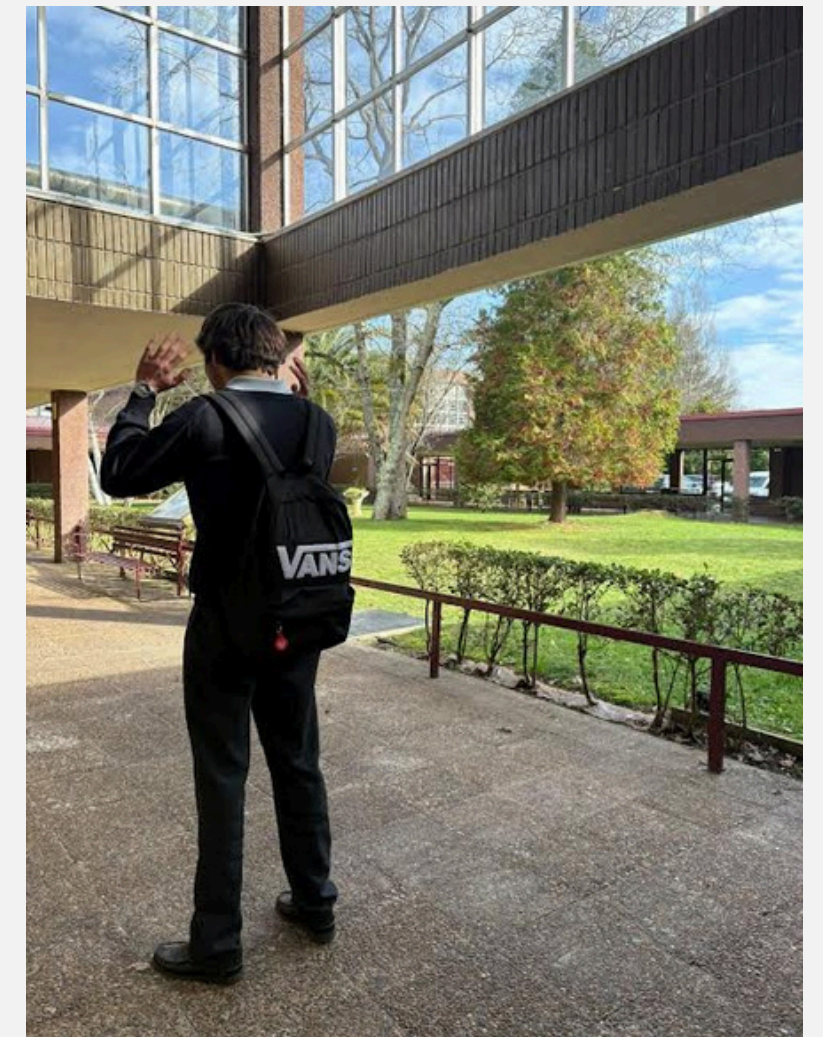
Ingresos y beneficios

PREVISIÓN DE INGRESOS Y BENEFICIOS (3 AÑOS)

SUPUESTOS GENERALES

- Precio medio de venta: 2 € por unidad
 - Coste unitario medio: 0,80 €
 - Margen por unidad: 1,20 €
- Costes fijos: 2.000 € / mes → 24.000 € / año

Crecimiento progresivo gracias a:
Más acuerdos con gimnasios y colegios.
Mayor visibilidad en redes.
Venta por packs.



Ingresos y beneficios

PREVISIÓN DE INGRESOS Y BENEFICIOS (3 AÑOS)

SUPUESTOS GENERALES

Precio medio de venta: 2 € por unidad

- Coste unitario medio: 0,80 €
- Margen por unidad: 1,20 €
- Costes fijos: 2.000 € / mes → 24.000 € / año
- Crecimiento progresivo gracias a:
 - Más acuerdos con gimnasios y colegios.
 - Mayor visibilidad en redes.
 - Venta por packs.

Ingresos y beneficios

AÑO 1 – Lanzamiento y validación

Año de inicio, marca poco conocida, ventas moderadas.

- Unidades vendidas al mes: 3.000
- Unidades vendidas al año:
 $3.000 \times 12 = 36.000$

Ingresos

$$36.000 \times 2 \text{ €} = 72.000 \text{ €}$$

Costes variables

$$36.000 \times 0,80 \text{ €} = 28.800 \text{ €}$$

Costes fijos

$$24.000 \text{ €}$$

Beneficio antes de impuestos

$$72.000 - 28.800 - 24.000 = 19.200 \text{ €}$$

Conclusión Año 1:

El negocio supera el punto de equilibrio y ya es rentable desde el primer año..

Añade algo AÑO 2 – Crecimiento y consolidación

Más clientes institucionales y ventas por volumen.

- Unidades vendidas al mes: 5.000
- Unidades vendidas al año:
 $5.000 \times 12 = 60.000$

Ingresos

$$60.000 \times 2 \text{ €} = 120.000 \text{ €}$$

Costes variables

$$60.000 \times 0,80 \text{ €} = 48.000 \text{ €}$$

Costes fijos

(Se mantienen) 24.000 €

Beneficio antes de impuestos

$$120.000 - 48.000 - 24.000 = 48.000 \text{ €}$$

Conclusión Año 2:

El negocio es estable, rentable y escalable.
texto

Añade AÑO 3 – Expansión y escalabilidad

Más acuerdos, packs grandes y mayor reconocimiento de marca.

- Unidades vendidas al mes: 8.000
- Unidades vendidas al año:
 $8.000 \times 12 = 96.000$

Ingresos

$$96.000 \times 2 \text{ €} = 192.000 \text{ €}$$

Costes variables

$$96.000 \times 0,80 \text{ €} = 76.800 \text{ €}$$

Costes fijos

(Leve aumento por marketing y gestión) 30.000 €

Beneficio antes de impuestos

$$192.000 - 76.800 - 30.000 = 85.200 \text{ €}$$

Conclusión Año 3:

mpresa claramente rentable, con margen para reinversión y
expansión de texto

VENTAJA COMPETITIVA CLARA

- Producto real, no solo conceptual.
 - Coste bajo y precio accesible.
 - Producción propia inicial.
- Validación directa con usuarios reales.
 - Alta adaptabilidad.

“NFC Recover no es solo una idea: es un producto diseñado, fabricado y validado por nosotros, listo para el mercado y con potencial de crecimiento real.”

