



## FUENTES DE INGRESOS

Las principales fuentes de ingresos de Socktogether proceden de la **venta directa** del dispositivo en sus distintos formatos y packs. El producto se comercializa de **manera individual**, con un precio unitario accesible, pensado para facilitar la primera compra y dar a conocer la solución.

Además, se ofrecen **packs familiares** de varias unidades, que permiten aumentar el volumen de ventas y mejorar el ticket medio por cliente.

Una fuente de ingresos relevante es la **venta de packs profesionales** dirigidos a fabricantes de calcetines, tiendas y empresas, que adquieren el producto en grandes cantidades.

Socktogether también puede generar ingresos a través de **acuerdos con marcas de calcetines**, integrando el dispositivo como sistema de exposición sostenible. A medio plazo, se contempla la **personalización del producto** para empresas, lo que supondría un valor añadido. La participación en **ferias y concursos** de emprendimiento también puede generar ingresos indirectos mediante premios, visibilidad y nuevas oportunidades comerciales.



# FUENTES DE INGRESOS

## 1. PACK INDIVIDUAL - “Pack Básico”

### Descripción

Pensado para clientes que quieren probar el producto o para hogares pequeños.

### Contenido

1 unidad Socktogether

### Precio

Precio de venta: 1,00 €

Coste: 0,55 €

Beneficio: 0,45 €

Margen: 45 %

### Cliente objetivo

Usuarios individuales.

Primera compra.

Venta impulsiva en tiendas.

### Ventajas

Precio accesible.

Facilita la entrada al producto.

Ideal para eventos y ferias.

## 2. PACK FAMILIAR - “Pack Hogar”

### Descripción

Pensado para familias con varios miembros y lavados frecuentes.

### Contenido

5 unidades Socktogether

Precio recomendado

Precio de venta: 4,50 €

Coste: 2,75 €

Beneficio: 1,75 €

Margen: ≈39 %

### Cliente objetivo

Familias.

Hogares con niños.

Consumidores recurrentes.

### Justificación del precio

Ahorro frente a comprar unidades sueltas.

Incentiva la compra múltiple.

Mantiene un margen atractivo.

## 3. PACK PROFESIONAL - “Pack Pro”

### Descripción

Dirigido a fabricantes de calcetines, tiendas y empresas.

### Contenido

50 unidades Socktogether

Precio recomendado

Precio de venta: 40,00 €

Coste: 27,50 €

Beneficio: 12,50 €

Margen: ≈31 %

### Cliente objetivo

Fabricantes de calcetines.

Tiendas de ropa.

Hoteles, residencias, lavanderías.

Centros educativos.

### Valor añadido

Precio competitivo por volumen.

Posibilidad de personalización.

Uso como sistema de exposición sostenible.



Socktogether

## FUENTES DE INGRESOS

### COMPARATIVA DE PACKS

Pack Unidades	Precio	Precio/u	Margen	
Individual	11,00 €	1,00 €	45 %	
Familiar	4,50 €	0,90 €	39 %	
Profesional	50un	40,00 €	0,80 €	31 %

El pack individual facilita la prueba del producto.

El pack familiar es el más equilibrado y rentable.

El pack profesional reduce margen pero aumenta volumen.

La estructura empuja al cliente a comprar más unidades.

Mantiene coherencia con costes reales.