



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.



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.



ESTIMACION DE VENTAS Y BENEFICIOS (3 AÑOS)

Supuestos iniciales

Precio unitario: **1,00 €**

- Coste unitario: **0,55 €**
- Beneficio por unidad: **0,45 €**
- Producción inicial en Centro Maker.
- Crecimiento progresivo gracias a:
 - Validación del producto.
 - Venta en packs.
 - Interés de tiendas y fabricantes.
 - Promoción en redes y concursos.



ESTIMACION DE VENTAS Y BENEFICIOS (3 AÑOS)

AÑO 1 – Lanzamiento y validación

Producto nuevo, producción limitada, enfoque local.

- Unidades vendidas: **300**
- Ingresos: $300 \times 1,00 \text{ €} = \mathbf{300 \text{ €}}$
- Costes: $300 \times 0,55 \text{ €} = \mathbf{165 \text{ €}}$
- **Beneficio bruto: 135 €**

Objetivo: comprobar aceptación del producto y mejorar diseño.

AÑO 2 – Crecimiento

Más visibilidad, venta de packs y primeros acuerdos B2B.

- Unidades vendidas: **1.000**
- Ingresos: $1.000 \times 1,00 \text{ €} = \mathbf{1.000 \text{ €}}$
- Costes: $1.000 \times 0,55 \text{ €} = \mathbf{550 \text{ €}}$
- **Beneficio bruto: 450 €**

Objetivo: consolidar marca y aumentar volumen.

AÑO 3 – Escalado

Entrada en tiendas, pedidos grandes y packs de 50 unidades.

- Unidades vendidas: **3.000**
- Ingresos: $3.000 \times 1,00 \text{ €} = \mathbf{3.000 \text{ €}}$
- Costes: $3.000 \times 0,55 \text{ €} = \mathbf{1.650 \text{ €}}$
- **Beneficio bruto: 1.350 €**

Objetivo: producción más eficiente y alianzas con fabricantes.



ESTIMACION DE VENTAS Y BENEFICIOS (3 AÑOS)

RESUMEN GLOBAL (3 AÑOS)

Socktogether es un proyecto escalable: empieza con producción local y educativa, y crece hasta convertirse en un producto rentable y sostenible.

El punto de equilibrio indica cuántas unidades hay que vender para **no perder dinero**.

- Costes fijos estimados iniciales: 30 € (prototipos + pruebas)
- Beneficio unitario medio: 0,45 €

Punto de equilibrio: $30 \text{ €} / 0,45 \text{ €} \approx 67$ unidades

Con solo vender 67 Socktogether, el proyecto empieza a generar beneficios.

Concepto	Total
• Unidades vendidas	4.300
• Ingresos totales	4.300 €
• Costes totales	2.365 €
Beneficio total	1.935 €



JUSTIFICACIÓN EMPRESARIAL

Socktogether es rentable porque:

- Tiene coste bajo y precio accesible.
- Se produce localmente, reduciendo gastos.
- Es un producto recurrente (hogares con muchos calcetines).
- Es escalable sin cambiar el diseño.
- Alinea economía, sostenibilidad y educación.