

estacionales.

♦ Alianzas para adquirir recursos y capacidades

**Artistas, diseñadores y creadores emergentes:** aportan conocimiento creativo, contenido exclusivo y acceso a nuevas comunidades de clientes.

**Influencers y agencias de marketing digital:** amplían el alcance de la marca y facilitan la entrada en nuevos segmentos de mercado.

**Instituciones culturales y organizadores de eventos:** permiten acceder a nuevos canales de distribución y a públicos especializados.

**Asesores legales y de propiedad intelectual:** garantizan el uso adecuado de licencias, derechos de autor y contratos.

Gracias a estas sociedades, Racon L.A.N. amplía sus capacidades operativas, creativas y comerciales sin necesidad de asumir todos los recursos internamente.

## Fuentes de ingresos

### 1) Puntos clave

- ❖ Venta directa de productos estacionales bajo pedido personalizado.
- ❖ Recargo por servicio de personalización y gestión del pedido.
- ❖ Cuotas de suscripción para clientes recurrentes con beneficios exclusivos.
- ❖ Venta de ediciones limitadas en colaboración con marcas o creadores.
- ❖ Venta cruzada de productos culturales complementarios.

### 2) Resumen estratégico

Las fuentes de ingresos de Racon L.A.N. se estructuran en un modelo mixto que combina ingresos variables y recurrentes. La facturación principal procede de la comercialización de productos estacionales, cuyo precio unitario se ajusta según criterios de demanda, escasez y temporalidad. Este sistema permite optimizar los márgenes durante los picos de consumo.

Adicionalmente, la empresa aplica una tarifa por servicios de valor añadido, correspondiente a la personalización, gestión logística y aprovisionamiento bajo demanda. Estos ingresos presentan un alto margen, ya que no implican costos elevados de producción.

Los ingresos recurrentes se generan a través de un sistema de suscripción, que aporta estabilidad financiera y mejora la previsión de tesorería. Por último, las colaboraciones estratégicas y la venta de productos complementarios incrementan el ticket medio por cliente y diversifican las fuentes de facturación, reduciendo el riesgo empresarial.

### 3) Productos y servicios

- **Productos estacionales:**

Precio variable según el producto (entre 15 € y 120 €).

- **Recargo por personalización del pedido:**

Tarifa fija de entre 5 € y 15 € por pedido.

- **Suscripción mensual Racon L.A.N.:**

Plan básico: 9,99 €/mes (acceso anticipado y descuentos).

Plan premium: 19,99 €/mes (prioridad en pedidos y ediciones limitadas).

- **Ediciones limitadas y colaboraciones:**

Precio premium con incremento del 20–40 % sobre el precio estándar.

- **Productos culturales complementarios:**

Entre 10 € y 80 €, según categoría.

### 4) Vinculación con el perfil del cliente objetivo

El modelo de ingresos de Racon L.A.N. se adapta al comportamiento del consumidor joven, caracterizado por una alta sensibilidad a las tendencias, una fuerte influencia de las redes sociales y una disposición a pagar por experiencias personalizadas y productos exclusivos. Este perfil valora especialmente la inmediatez, la diferenciación y la sensación de pertenencia a una comunidad.

La venta de productos estacionales responde a su necesidad constante de novedad, mientras que la suscripción y las ediciones limitadas fomentan la fidelización y el compromiso con la marca. El recargo por personalización se percibe como un valor añadido razonable, ya que el cliente obtiene exactamente aquello que desea sin invertir tiempo en la búsqueda. En conjunto, estas fuentes de ingresos se alinean con un consumidor dispuesto a pagar más por conveniencia, exclusividad y conexión cultural.