

Fuentes de ingreso

Para que este proyecto tenga éxito económico y podamos crecer, hemos diseñado un modelo de negocio con varias fuentes de ingresos. Primero, nos vamos a centrar en dos cosas principales que nos permitirán generar beneficios y darnos a conocer en el mercado. La primera es la venta directa de nuestro vino helado premium. Queremos que nuestro producto sea algo especial, algo de lujo, por eso lo vamos a ofrecer en ediciones limitadas y en botellas de tamaño pequeño. La idea es que este sea un producto exclusivo, por lo que el precio por unidad será de entre 20 y 40 euros. Esta venta de alta gama nos ayudará a construir una marca fuerte y a obtener un margen de beneficio importante desde el principio.

La segunda cosa de negocio tiene que ver con la cata de los vinos. No solo queremos vender la botella, sino también la experiencia. Organizaremos eventos de cata en bodegas que sean colaboradoras o en restaurantes de lujo. La gente pagará una entrada para probar nuestro vino helado y para ver cómo lo hacemos y por qué es tan único. También ofreceremos catas privadas para empresas o grupos pequeños que busquen algo diferente. Esto nos da un ingreso extra y, lo más importante, ayuda a que la gente hable de nuestro vino y entienda su valor.

Centrándonos en el futuro, tenemos planes para que el negocio siga creciendo. Queremos ir más allá de la venta y la cata del vino. La idea es crear una marca propia de vino helado español que sea reconocida a nivel nacional y también internacional. Además, nuestra tecnología de congelación será innovadora, podríamos empezar a ofrecer licencias tecnológicas. Esto significa que otras empresas, incluso en otros países, usen nuestro proceso a cambio de un pago. De esta manera, generaremos ingresos no solo vendiendo el producto, sino también compartiendo la tecnología, lo que nos permitirá movernos de forma más rápida y mundial.