

# FLUJOS DE INGRESOS

---

Hemos hecho una previsión de ventas de 800 placas al año, lo que supondría que al menos 500 personas comprarían nuestro producto el primer año de negocio. Debemos tener en cuenta, que Body Dryer es una empresa que vende sus productos a nivel nacional, por lo tanto, estaríamos expuestos a más de 45 millones de personas.

Nuestros clientes podrán adquirir nuestro producto, pidiéndolo por teléfono, correo electrónico o en grandes almacenes consiguiendo un producto capaz de producir un secador corporal a presión con diferentes temperaturas generando así una sensación de calidez, relajación y satisfacción tras una ducha de forma rápida con el mínimo esfuerzo.

Nuestras principales fuentes de ingresos serán las ventas de productos, el mantenimiento y por último la instalación en caso de desearlo.

Las ventas e instalaciones son fijas, ya que el precio de nuestros productos no varía, pero dependiendo del número de productos que el usuario desee comprar o instalar, existirá un mayor gasto económico para ellos.

Pero por otro lado, el mantenimiento es un servicio variable ya que dependiendo de la reparación que haya que realizar variaran los costes.

Para todo ello debemos acarrear con una inversión inicial de 40.000€ por parte de los socios de la empresa, 6.200€ gracias a un préstamo pedido a un banco y una línea de crédito por valor de 10.000€. Ya que solo generamos pérdidas el primer año, no deberemos disponer de más préstamos ni créditos y solo nos encargaremos de devolver el préstamo pedido al inicio de la actividad. Todo ello señalado en el plan contable.