



## 4. Fuentes de ingreso

Margen unitario por venta del producto: precio que se cobra dispositivo menos coste unitario pagado a la empresa fabricante. Hemos estimado un porcentaje del 76%.

Precio por dispositivo depende de lo que compre el cliente:

Dispositivo electrónico y su cargador. Precio según canal.

OPCIONAL: Sistema de fijación del dispositivo electrónico a la pared.

OPCIONAL: Pulsera electrónica (con o sin aviso por vibración) y su cargador cargador.

El precio por la compra conjunta del dispositivo electrónico y sistema de fijación será inferior que si se compran por separado.

El precio de la pulsera electrónica con opción de vibración será superior al de la pulsera sin esta opción,

El precio por la compra conjunta del dispositivo y pulsera electrónicos será inferior que si se compran por separado.

El Precio por la compra conjunta del dispositivo y pulsera electrónicos más el sistema de fijación será inferior que si se compran por separado.

La venta de estos dispositivos a través de los socios clave, otras páginas y establecimientos, reportan márgenes de beneficios menores pero permiten a la empresa aumentar las ventas y obtener economías de escala dados los altos costes.

Gestión por reparación:

Gratuito en periodo de garantía.

Tarifas por gestionar la reparación con la empresa fabricante. Estimado en un 6%.

Formas de pago:

Si los productos se adquieren en establecimientos fijos, el pago se realizará al contado o



con tarjeta, mediante pago único o diferido en plazos según la política del propio establecimiento.

Si los productos se adquieren en páginas Web, incluida la página propia, será mediante pago único y se realizará facilitando los datos de la cuenta bancaria con la que el cliente prefiera realizar el pago.

- Cesión de licencias de comercialización. Estimación: 15%
- Anunciantes en la página web: pago por click de Google Ads: 3%.