

FUENTE DE INGRESOS

Las principales fuentes de ingreso de que dispondremos serán de tres tipos, con peso relativo sobre el total de **80% - 7.5% - 12.5%** respectivamente.

- **Venta de dispositivo "Near-B" (80% del total de ventas):** el dispositivo se distribuirá en dos versiones originales **Versión Standard y Versión Gold** ambas con especificaciones diferentes que venderemos a los siguientes precios:

- **STANDARD:** precio de 25€ por unidad.
- **GOLD:** precio de 36€ por unidad.

*Ambos precios los hemos fijado igual al coste medio del dispositivo más un margen que cubrirá los costes indirectos unitarios y un margen de beneficio.

*Ambos modelos podrán ser configurados por el cliente.

*La venta al por mayor del dispositivo tendrá unos descuentos por volumen de ventas.

Se calcula que el primer año podemos llegar a unas ventas de 10.000 unidades. Estimando que los porcentajes de cada versión serán 70% standard – 30% Gold:

$$10.000 \text{ usuarios} \times 70\% \times 25\text{€} / \text{ud} = 175.000\text{€}$$

$$10.000 \text{ usuarios} \times 30\% \times 36\text{€} / \text{ud} = 108.000\text{€}$$

- **Venta de complementos (7.5% del total de ventas):** La venta de diferentes complementos de personalización y repuestos del dispositivo principal estimamos que supondrán entre el 7% y el 8% del volumen de ventas. El precio de los diferentes componentes se fijará con el mismo criterio que el módulo fijo, aplicando un margen de beneficio a los costes medios totales unitarios siempre teniendo en cuenta los precios que fija el mercado cuando existan productos competidores.

- **Tapas:** 7€ / ud.
- **Diferentes tipos de cables android:** 3€ / ud.
- **Diferentes Cables iphone:** 10€ /ud.

Estimamos que el primer año finalizemos con alrededor de 10.000 usuarios de nuestro producto, de los cuales estimamos que un 30% adquirirán algún tipo de complemento:

$$15\% \times 10.000 \text{ usuarios} \times 7\text{€} / \text{ud}. = 10.500\text{€}$$

$$7.5\% \times 10.000 \text{ usuarios} \times 3\text{€} / \text{ud}. = 2.250\text{€}$$

$$7.5\% \times 10.000 \text{ usuarios} \times 10\text{€} / \text{ud}. = 7.500\text{€}$$

- **Publicidad en la web (12.5% del total de ventas):** ofreceremos diferentes banners de publicidad en nuestra web con diferentes tarifas en función del tamaño del mismo.

Formatos	Medidas	Tamaño	Subpágina	Subpágina restringida	Portada
Megabanner	728x90p	15kb	65€	25€	100€
Columna	120x600p	15kb	65€	25€	85€
Layer desplegable	400x400p	20kb	60€	20€	85€
Corner layer	220x220p	20kb	50€	20€	85€

- Nuestras tarifas se establecen en base a nuestro potencial de visitas.
- Las tarifas estarán expresadas en €/mil impresiones (CPM) que es la tarifa estándar del sector.
- Estimamos una implantación de nuestro producto gradual, esperando un crecimiento exponencial el primer y segundo año para luego tener un crecimiento más sostenido en un nivel de usuarios cercano al millón.
- Consideramos que al final del primer año tendríamos entre 50.000 y 70.000 visitas al mes únicas en nuestra web y alrededor del 20% serán de usuarios que disponen nuestro producto.
- Esto nos da como resultado tomando una cantidad media de 60.000 visitas al mes, o lo que es lo mismo, 60.000 impresiones/mes.

60.000 impresiones mes / 1000 x 60€ (CPM medio) = 3600€/mes

3600€/mes x 12 meses= 43.200€ al año

- Las tarifas anteriores conllevarían un descuento de entre 10-15% para las agencias de medios publicitarios.

Resumen Ingresos:

Concepto	Ingresos año	Peso relativo
<i>Venta producto</i>	283.000 €/año	80%
<i>Complementos</i>	20.250 €/año	7.5%
<i>Publicidad web</i>	43.200 €/año	12.5%

Total Ingresos	346.450 €
-----------------------	------------------

Vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial:

- Aportación socios: los socios fundadores de la sociedad aportarán una cantidad establecida al comienzo de la actividad.
- Solicitar subvención y/o microcrédito al Instituto de Crédito Oficial (ICO).
- Puesta en contacto con posibles inversores (*bussines angels*) que, si fuera posible, tuvieran cierta experiencia en el sector, ofreciendo si es necesario cierto porcentaje de participación en la sociedad para mantener una relación de sinergia a largo plazo.
- Utilización del *crowdfunding* para obtener primeros fondos con los que diseñar y construir un primer prototipo. Además en esto nos favorecerá en el carácter social de alguna de nuestras funciones.