



## Fuentes de ingresos.

### 1) Fuentes de ingresos.

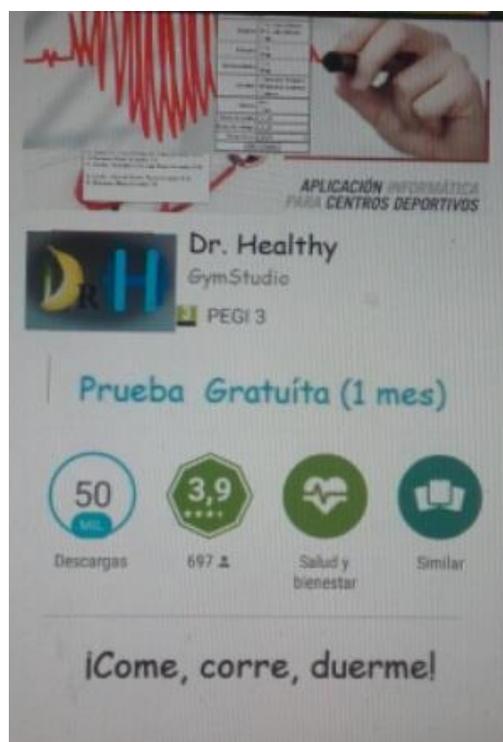
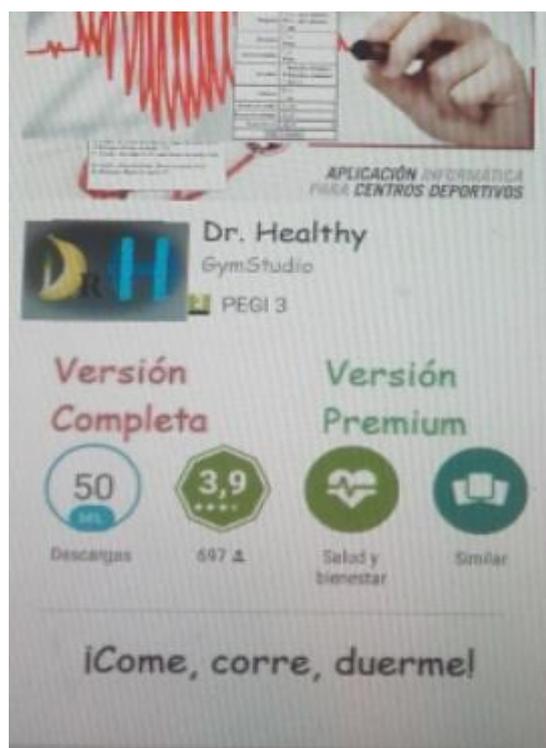
Las **fuentes de ingresos** serán el dinero que obtengamos fruto de la actividad de nuestra empresa. Existen dos posibilidades de fuentes de ingreso: las **directas**, obtenemos nosotros directamente el dinero; y las **indirectas**, cobramos de un tercero debido a alguna actividad que desarrolle Dr. Healthy.

#### 1.1) Ingresos directos.

La principal fuente de ingresos directos de la aplicación procederá de las suscripciones de los usuarios cuando adquieran la **versión completa** o la **premium**. Se podrá obtener nuestra aplicación (en todas sus versiones: de prueba, completa y premium) a través de nuestro canal en las tiendas virtuales (*Play Store* y *App Store*) y en las páginas web de nuestros socios clave, donde también encontraremos **ofertas y promociones** especiales en relación con Dr. Healthy y dicha empresa como Al hacerte socio de alguno de los **gimnasios** de la cadena *Body Factory*, a través de su página web, por un

minimo de seis meses, se te regalará una inscripción gratuita de

nuestra aplicación para los seis meses siguientes, en la versión completa. El uso de nuestra aplicación será completamente gratuito durante el primer mes. Hemos considerado que el periodo de un mes es el más adecuado ya que el usuario puede decidir si continuar con el programa o si no se encuentra totalmente convencido al respecto, aunque nuestra recomendación personal es que cuanto más tiempo se decida seguir con dicho programa más visibles serán los **resultados**. Pero no tenemos duda de la eficacia de **Dr. Healthy** y no consideramos justo llevar a cabo una estrategia comercial en la que el





periodo de prueba es demasiado pequeño como para obligar al consumidor a pagar la versión completa sin que haya habido posibilidad de mejora significativa; pero no se obtiene una mejoría contrastable, por lo que la gente lo consideraría una estrategia.

Además, hemos querido conocer la **opinión** de la gente sobre este tema, ya que pensamos que la relación con el cliente es vital para el buen desarrollo del producto. Hemos elaborado un formulario por el cual los usuarios podían decidir el periodo de prueba óptimo.

A partir de 43 respuestas de distintos usuarios de la aplicación, se puede ver que el tiempo de prueba definitivo será de un mes. A partir de aquí se pueden seguir dos planes de pago de la aplicación:



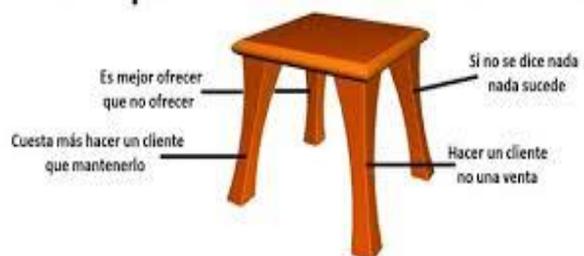
- La primera opción consiste en obtener únicamente la versión completa de **Dr.Healthy**, en la que puedes utilizar la aplicación con todas sus funcionalidades y características durante un año entero con publicidad de otras empresas dentro de la aplicación por el precio de **1,50 euros / trimestre**.
- El segundo plan de pago consiste en obtener la versión premium, también durante un año, pero en este caso sin recibir ningún tipo de publicidad de otras marcas. Esta opción se consigue por **3 euros/ trimestre**.

Una vez pasado el trimestre de suscripción, esta se debe renovar pagando de nuevo la opción que se desee. Ha de quedar remarcado que se puede llevar a cabo la compra de la aplicación, en cualquiera de sus dos variantes, antes del primer mes de prueba. Hay que tener en cuenta que debido a que realizaremos una promoción mútua con las empresas de nuestro mercado, no ingresaremos dinero derivado de la publicidad.

### 1.2) Ingresos indirectos

La principal estrategia de Dr. Healthy para obtener ingresos de forma indirecta será la **venta cruzada**. Esta herramienta consiste en relacionar posibles clientes con algunos de nuestros socios clave, reduciendo el coste del servicio que proporciona nuestros socios clave al consumidor y llevándonos una comisión.

### Los 4 pilares de la venta cruzada



Fuente: Mediformplus



Por ejemplo, **Dr. Healthy** tendrá un convenio con una línea de gimnasios, como *Body Factory*, por el cual, cuando un cliente ingrese en la aplicación pueda registrarse en dicho gimnasio por un precio menor que el original (precio al inscribirte en el gimnasio como usuario normal), por ejemplo: 35 € el precio original y 28 € el precio rebajado; con una condición, deberán permanecer en el gimnasio durante un semestre. El cliente nos enviará sus datos y nosotros los reenviaremos a la franquicia; este precio será exclusivo para los usuarios de **Dr. Healthy**, nos lo proporcionará *Body Factory* y nosotros a ellos, los clientes; de tal manera que de cada cliente proporcionado, nos llevaremos una comisión del importe de 3. Todos salimos ganando; *Body Factory*, clientes; los clientes, una rebaja; y **Dr. Healthy**, la comisión de 3 €.

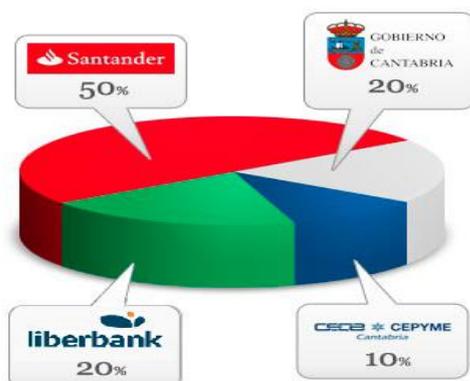
### 2.1) Conclusión numérica.

A continuación hemos calculado los ingresos, teniendo como referencia 15.000 clientes mensuales de los cuales un tercio escogen la opción premium; mientras que los dos tercios restantes, la complete. También hemos hecho una aproximación sobre las ventas cruzadas, proponiendo que un 5% del total de los clientes nos benefician mediante estas. Cálculo:

Conceptos:	Ingreso Mensual	Ingreso anual
Versión completa	14.900	178800
Versión premium	14.950	179400
Ventas cruzadas	750 €	9000
Ingresos totales:	30.600	367200

### 2) Fuentes de financiación.

Nuestro proyecto va a necesitar una financiación inicial de 30.000€. Para poder llegar a esa cantidad, nos financiamos a través de recursos propios y recursos ajenos.



#### 2.1) Recursos propios.

Dentro de los **recursos propios** contaremos con una primera inversión de cada uno de los **socios** de 1.000€ cada uno, lo que corresponde a una suma de 4.000€. La segunda fuente de recursos propios la constituye la **Sociedad de Capital y Riesgo de Cantabria** (cuyo principales representantes



son el Gobierno, el Banco Santander, Bankinter y Ceoe Cepyme Cantabria), que aportará un presupuesto de 2.500€, para apoyar el despegue de **Dr. Healthy** como empresa. Al tener los socios fundadores más de la mitad del capital inicial de la empresa evitamos que nuestros socios nos lleguen a controlar .

### 2.2) Recursos ajenos.

Dentro de los recursos **ajenos** pediremos un **prestámo bancario**; más concretamente como un **micropréstamo** de 7.000€ con el cual alcanzamos los 13.500€ que corresponden con la inversión inicial necesaria para nuestra aplicación .



### 3) Beneficios.

Para calcular los ingresos, primero necesitaremos obtener los costes totales y los ingresos. Los primeros los obtendremos de la estructura de costes; mientras que los ingresos del calculo de fuentes de ingresos. A continuación, hay una table

	Mensual	Anual
Beneficio:	6.378	76540,882