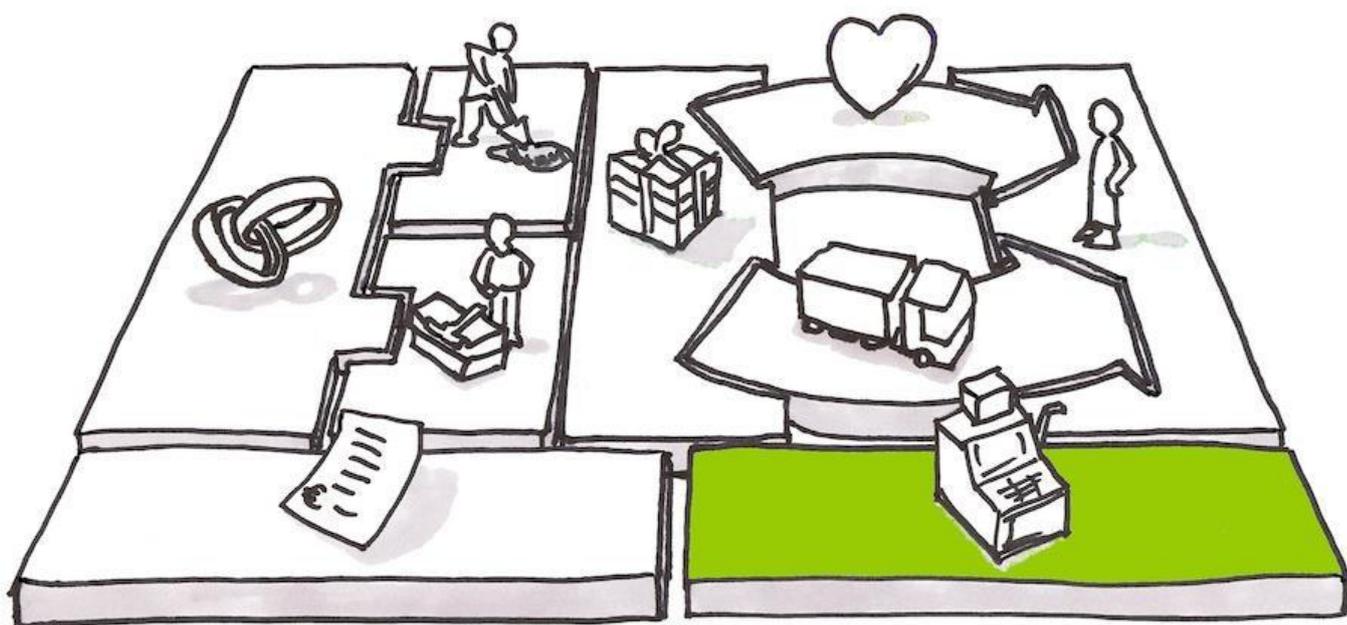


FUENTES DE INGRESO



Como hemos explicado en el apartado de “Propuesta de Valor” la única competencia que tenemos sería una empresa de venta online en la cual vende sus productos a un precio muy elevado.

Este producto va ir dirigido a un público con mayor poder adquisitivo, por tanto, su segmento de clientes es considerablemente menor que el nuestro.

Nuestra principal fuente de ingresos va a ser el ingreso por la “rehabilitación” de sillas de ruedas.

Hemos considerado 3 tipos de rehabilitaciones:

➤ TIPO A: Rehabilitación media de 500€

- Ejemplo: Ejemplo: Instalación de saco térmico



➤ TIPO B: Rehabilitación media de 1000€

- Ejemplo: Instalación de cinturón de seguridad, reposa pies y trabajos de diseño y pintura.



- TIPO C: Rehabilitación media de 2000€
 - Ejemplo: Instalación de sistema electrónico de movimiento.



En la siguiente tabla adjuntamos una estimación de las posibles “rehabilitaciones” que vamos a hacer, teniendo en cuenta:

- Las “rehabilitaciones” mensuales que vamos a realizar en régimen normal.
- Equipos deportivos que reclamen nuestros servicios. Como un equipo de baloncesto en silla de ruedas. En este caso consideraremos que la rehabilitación es la menor (TIPO A).



- Centros de Atención a personas con discapacidad. También consideraremos una rehabilitación de TIPO A

TOTAL REHABILITACIONES ANUALES

INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Reh. TIPO A	6	10	12	11	10	20	22	27	14	15	14	34
Reh. TIPO B	2	4	3	4	2	8	10	14	3	4	4	16
Reh. TIPO C		1		2	1	5	4	8		2	4	10
Equipos						20	20					
Centros								30				
TOTAL	8	15	15	17	13	53	56	79	17	21	22	60
TOTAL A	6	10	12	11	10	40	42	57	14	15	14	34
TOTAL B	2	4	3	4	2	8	10	14	3	4	4	16
TOTAL C	0	1	0	2	1	5	4	8	0	2	4	10

No olvidemos que esto es solo una estimación de ventas en condiciones normales. Evidentemente en los primeros años los ingresos serán entre el 30% y el 50% al no ser la empresa conocida.



ANALISIS DE LOS INGRESOS SEGÚN TIPO DE REHABILITACIÓN

Según las estimaciones antes detalladas podemos analizar lo siguiente:

- El 70,48% de TIPO A
- El 19,68% de TIPO B
- El 9,84% de TIPO C

También podemos observar que tipos de meses son en los que se demanda más nuestros servicios:

- Agosto: Por ser el mes de verano más activo.
- Diciembre: Nuestro servicio podría considerarse un original regalo de reyes.

CALCULO DE LOS INGRESOS MENSUALES por tipo de rehabilitación

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
TIPO A	3000	5000	6000	5500	5000	20000	21000	28500	7000	7500	7000	17000
TIPO B	2000	4000	3000	4000	2000	8000	10000	14000	3000	4000	4000	16000
TIPO C	0	2000	0	4000	2000	10000	8000	16000	0	4000	8000	20000
TOTAL	5000	11000	9000	13500	9000	38000	39000	58500	10000	15500	19000	53000

¿Cómo están pagando nuestros clientes?

Del total del importe cobrado por el servicio cobraremos en el momento del encargo el 60%. Se podrán cobrar por transferencia bancaria, PayPal... El resto a la entrega de la silla.

Si son muchos clientes puede que les cueste la silla más barata porque podemos incluir publicidad y a cambio la silla les sale al 50%

¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros clientes?

- Porque por muy poco dinero tiene una silla diferente estéticamente a las normales.
- Porque por un poco más pueden tener accesorios personalizados.
- Porque no tienen que cambiar de silla, siguen utilizando la que tenían.
- Porque somos una empresa sostenible.