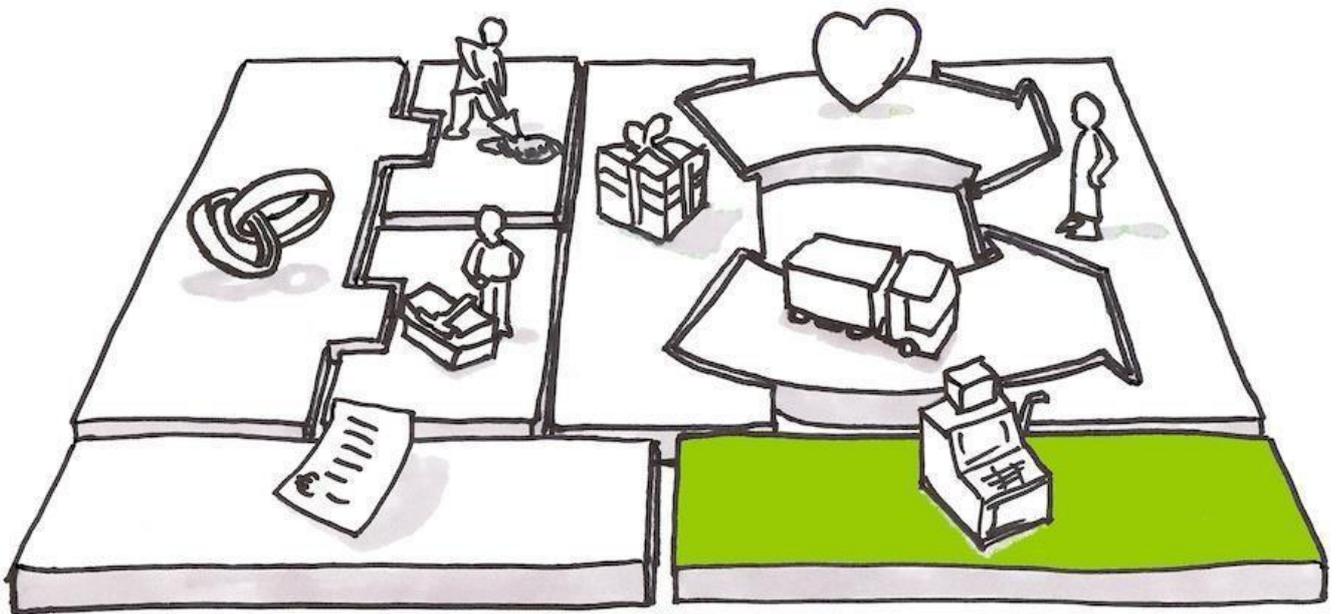


# FUENTES DE INGRESO



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
<b>TOTAL</b>	<b>5000</b>	<b>11000</b>	<b>9000</b>	<b>13500</b>	<b>9000</b>	<b>38000</b>	<b>39000</b>	<b>58500</b>	<b>10000</b>	<b>15500</b>	<b>19000</b>	<b>53000</b>

## ¿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.