



FUENTES DE INGRESOS

El Farmario



de "CD'S"

FUENTES DE INGRESOS

Nuestra fuente de ingresos será **el pago por la compra** de cada uno de los “Farmarios”

Habrán dos métodos distintos de pago, el cliente podrá decidir si pagarlo una única vez o pagarlo mediante una financiación, aunque tenemos pensado contactar con la Seguridad Social para llegar a algún acuerdo, y que subvencione a la gente este producto, o nos lo compren y se lo ofrezcan a un precio reducido a las personas que puedan necesitarlo.

Nuestros ingresos se verán directamente relacionados con el número de unidades vendidas, ya que tanto si el cliente decide pagar con un pago único nuestro producto, como si decide una financiación, la empresa recibiría el dinero completo del producto, en el primer caso de la mano del cliente, y en el segundo, de la mano de una financiera, a la cual el cliente pagaría una cuota.

Cada unidad completa de nuestro armario costará 220 euros, debido a que es un precio razonable teniendo en cuenta el precio de los componentes del producto, nuestro producto es exclusivo e innovador. Hemos llegado a esta conclusión mediante encuestas, esa cantidad aproximada es lo que la gente estaría dispuesta a pagar por este aparato. Nuestros clientes están dispuestos a pagar entre 200-250€, porque actualmente no encontramos artículos como éste en el mercado.

La compra se realizará una única vez. La compra la realizarán las familias en caso de tener algún familiar con problemas para recordar el consumo de las medicinas, o alguna persona recomendada por el farmacéutico. En caso de los hospitales, el encargado de su compra sería la dirección del hospital a través del gerente de compras, con la intención de facilitarles el trabajo al personal sanitario. Y pasaría lo mismo con las residencias en donde, nuestro invento, facilitaría el cuidado de la tercera edad enormemente, y en general, su trabajo. Además, nuestro producto también viene muy bien para evitar errores y a su vez agilizar el trabajo.

Tabla de ingresos previstos en el primer año:

MES	VENTAS PRODUCTO	PRECIO (€)	TOTAL
ENERO	3	220	660
FEBRERO	7	220	1540
MARZO	9	220	1980
ABRIL	11	220	2420
MAYO	10	220	2200
JUNIO	10	220	2200
JULIO	8	220	1760
AGOSTO	7	220	1540
SEPTIEMBRE	8	220	1760
OCTUBRE	10	220	2200
NOVIEMBRE	11	220	2420
DICIEMBRE	12	220	2640
TOTAL	106	220	23320

Al ser una nueva irrupción en el mercado a partir de 0, hemos hecho una previsión de ventas, empezando en enero con 3 armarios medicinales, y aumentando ventas, y con ello ingresos, hasta una cota de 11 unidades en abril, con el inicio de la primavera, y de las alergias que tanto afectan a la población.

A partir de abril, un descenso de ventas hasta 7 armarios en agosto, debido a que la gente abandonará su vivienda por vacaciones en verano, y nuestro producto tiene funcionalidad en el hogar, aunque a largo plazo, esperamos mejorar y crear un complemento para que funcione a distancia.

Con el final del verano, y el retorno a casa de los veraneantes, esperamos tener un pequeño incremento de ventas y aumentar hasta 12 en diciembre.

Según nuestras previsiones, conseguiríamos 23.000€ aproximadamente, lo que cubriría los gastos del programa, el pago al ingeniero, y la compra de materiales, y nos dejaría unos 7000€ de beneficio al final del primer año.