



# Frammer

## FUENTES DE INGRESOS

**Frammer** tendrá unos ingresos iniciales de 12.000€ aportados por los cuatro socios que constituyen la sociedad. Con este capital se podrán comprar los recursos necesarios para la puesta en marcha del negocio y hacer frente a los primeros meses de actividad hasta que los ingresos generados por la actividad de **Frammer** sean suficientes para cubrir los gastos. Además de este dinero, los socios aportarán a **Frammer** la app, que dos de ellos ya habían diseñado antes de constituir la empresa.

Los ingresos de **Frammer** una vez en marcha provienen de las siguientes líneas:

- Venta del pack **Frammer**. El pack incluye el prototipo de gafas de realidad aumentada y la propia aplicación. Este pack tiene un precio de venta de 25€+IVA.
- Venta de la App. La aplicación estará a disposición de nuestros clientes en Apple Store, Google Play y en la propia web de **Frammer**. Su precio será de 6,99€ una única vez, lo que permitirá que el usuario pueda disponer de una app completa, sin restricciones y de las futuras actualizaciones que se vayan publicando.
- Venta de las gafas **Frammer** de realidad aumentada. Nuestra empresa pone a disposición de los usuarios que lo deseen unas gafas específicas, compatibles con nuestra app. El precio de venta es de 20€.
- Seguro de las gafas. Aquellos usuarios que lo deseen podrán contratar un seguro anual de 15€ que cubrirá cualquier daño accidental que pueda sufrir nuestro prototipo de gafas.
- Servicio de configuración del pack. Aquellos clientes que lo deseen podrán contratar el servicio de configuración. Nuestros técnicos se encargarán de la

instalación inicial de la App y de la configuración inicial para que esté todo listo para usar. Este servicio tiene un precio de 15€.

- **Socio Frammer.** Nuestros clientes pueden formar parte de la comunidad **Frammer** para compartir experiencias en el chat de la Web, recibir formación, charlas informativas o conferencias así como asesoramiento y programación de los gadgets para la aplicación. Su inscripción se hará en la página web mediante el pago de una cuota de 4,99€ anuales.
- **Jornadas de formación.** Nuestros asesores impartirán cursos de formación a todos aquellos centros educativos, hospitalarios, asociaciones, que lo requieran para conocer de primera mano las funcionalidades y configuración del dispositivo y conseguir mejorar su experiencia **Frammer**. El precio de este servicio es de 100€.

Una vez descritas las fuentes de ingresos, podemos analizar la estimación de ventas que **Frammer** ha realizado para el primer año. Aunque es difícil valorar el grado de aceptación de nuestra idea, se estima que el mayor porcentaje de ingresos provendrá de la venta de packs en centros educativos y hospitalarios. Además, esta venta será en bloque, ya que tanto en el caso de los colegios como de los hospitales se entiende que la adquisición se hará para un grupo al completo o un ala hospitalaria.

Siguiendo esta línea, cabe suponer que la segunda fuente de ingresos, valorada en euros, será la descarga de la app. Sabemos, porque hay informes que así lo corroboran, que al día se producen millones de descargas de apps en nuestro país, muchas de ellas con fines educativos.

Siguiendo con esta línea de estimación, valoramos que el resto de fuentes de negocio van a ser minoritarias, y cumplen más un objetivo de servicio al usuario que de rentabilidad.

Con estas premisas, hemos estimado que, en el primer año, se han vendido 3.100 packs y se han producido, tan solo, 2.275 descargas.

Del mismo modo, hemos supuesto que únicamente se han adquirido 228 gafas.

Además, hemos considerado que:

- El 10% de los usuarios que se descargan la app, requieren, posteriormente las gafas.
- Sólo el 5% de los que compran gafas y el 10% de los que adquieren el pack pagan el seguro.
- Únicamente el 15% de los que compran el pack, contratan el servicio de configuración.
- El 8% de las personas que adquieren la app están interesadas en asociarse a la comunidad **Frammer**.

Por último, hemos desglosado las ventas por meses considerando que las ventas se irán incrementando mes a mes, a medida que los posibles clientes nos vayan conociendo.

En la tabla siguiente, se presenta la evolución de ventas, por unidades, de los productos **Frammer**

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
Pack(gafas + app)	50	150	225	300	300	300	275	300	350	350	250	250
App	50	100	125	100	150	150	200	200	300	300	300	300
Gafas	5	10	12	10	15	15	20	20	30	30	30	30

Como se verá en el estudio de viabilidad que se presenta en el apartado de estructura de costes, esta estimación de ventas, tan pesimista, es suficiente para generar beneficios en el primer año. Esto nos hace pensar que nuestra idea de negocio además de conseguir que vivamos en un mundo mejor, es rentable.