

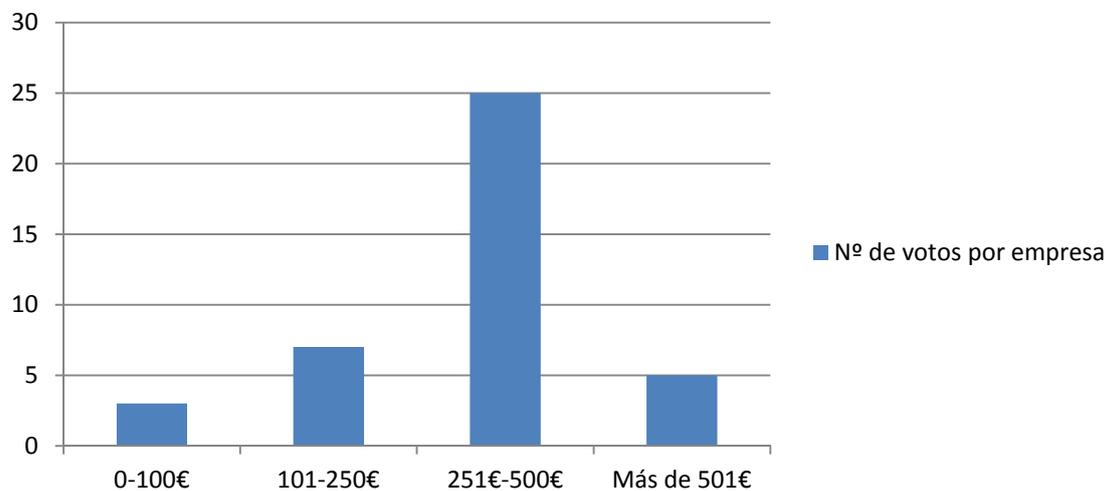
Fuentes de ingresos

La empresa se centrará en la venta de activos circulantes, básicamente los prototipos, que se harán bajo pedido, ya que el producto debe ser personalizado y no es problema porque se hace muy rápidamente; además, se evitan gastos de gestión de almacén.

¿Cuánto estarían dispuestos a pagar nuestros clientes?

Hemos realizado una encuesta entre nuestros clientes potenciales para determinar qué precio sería el asumible para ellos para adquirir nuestro producto.

RESULTADOS OBTENIDOS: PRECIO DE COMPRA



Definitivamente, nos encontramos con que la mayoría de clientes estarían dispuestos a pagar un máximo de 500€, aunque no es desdeñable que también hay algunos que están dispuestos incluso a un precio mayor.

Dado que es una cantidad baja para una empresa, que es nuestro público objetivo, consideramos que el pago único es el más conveniente y también es perfectamente asumible para estas empresas, que mueven cantidades de dinero mucho mayores. No obstante, en caso de ser necesario podríamos plantearnos aceptar un pago aplazado para ayudar a empresas en situación crítica, o empresas que estén empezando y confíen en nosotros, lo que podría deparar en clientes importantes.

Los precios, pues, serían fijos.

Dada la gran inversión inicial necesaria para nuestro proyecto empresarial procedemos a explicar cómo la lograríamos.

La financiación propia constaría de nuestra inversión desembolsada en un capital inicial de 20.000€ (5.000€ cada uno de los cuatro socios). Junto a ello, contaríamos con la figura de un

business angel, que nos aportaría una suma de 40.000€, pero, sobre todo, experiencia en el sector y una cartera de clientes y contactos.

Respecto a la financiación ajena, abriríamos un crowdfunding en una de las páginas populares para ese propósito, como Kickstarter, indiegogo, verkami, etc., cuya aportación sería de 600€, pero, sobre todo, popularidad y posicionamiento en internet. También accederíamos a un préstamo bancario de 50.000€ que nos facilitaría ADER (la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja) con unas condiciones ventajosas como son el interés de Euribor + 1,25% y 60 cuotas mensuales con posibilidad de carencia en el pago.

