

4. FUENTES DE INGRESO

Las fuentes de ingreso de nuestro proyecto son muy simples y eficaces a la par. Nuestra idea es realmente **vender este sistema por el número de unidades que el comprador desee y efectuar un pago a un costo fijo inmediato por el número de sistemas adquiridos**. El pago sería al instante y de la manera más rápida posible, pues uno de los pilares de nuestro proyecto es tener un feedback rápido de la eficacia del sistema. Este feedback realmente nos daría la oportunidad de poder mejorar aspectos en base a las necesidades del cliente a una velocidad rápida, pues nuestro objetivo es que este sistema esté implantado en grandes espacios y por lo tanto las pruebas en espacios pequeños nos darían datos importantes sobre el funcionamiento de nuestro sistema.

A su vez, hemos pensado en poder proporcionar al cliente un **servicio de mantenimiento más personal si este desea pagar un ingreso recurrente mensualmente**, es decir como una suscripción. Esto proporciona al cliente un servicio que consiste en unos técnicos que estén al tanto de la evolución del sistema de una manera más centrada con el objetivo de tener ante cualquier duda o problema técnico alguien para solucionarlo.

También la **publicidad** será importante y nos generará una gran fuente de ingresos. Internet y multinacionales como Leroy Merlin o Media Markt serán nuestra publicidad principal pues la web nos dará voz para la sociedad y estas multinacionales nos ayudarán a distribuir el sistema tras haber acordado con ellos el reparto de ganancias. Como he dicho antes la web da voz al público, realmente es un amplio sistema de comunicación y nos ayudará también a contactar con urbanizaciones y empresas para poder implantar y vender el sistema.

Por concluir, habría que resumir diciendo que la manera de vender nuestro sistema es con primas de uso y también de otra forma mediante una suscripción, lo cual es una ventaja para nuestros clientes. Analizando y poniéndonos en la mejor de las

situaciones, hemos pensado que si realmente el sistema tiene éxito y causa furor en el cliente podríamos intentar aumentar su precio para poder obtener más beneficios. Por otra parte, si su aumento de precio deriva en una disminución de ventas volveríamos al precio anterior para seguir obteniendo el mismo beneficio.

Finalmente, nuestra idea es tener la venta directa del producto como nuestro pilar principal, dándonos la mayoría de los beneficios. Luego, las multinacionales darán gran beneficio pero no tanto como su venta directa pues estas intentarán obtener beneficio al vender nuestro sistema. La estimación que hemos hecho nos da la venta directa como el 60% de los beneficios y la venta mediante multinacionales un 40%.