



4.- FUENTES DE INGRESOS

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estáis ofreciendo?

Los ingresos manarán de tres fuentes:

1. La principal será la **venta de activos**, es decir la venta del dispositivo para todo tipo de vehículos. Su precio inicial de salida al mercado ascenderá a 150,00 €.
2. El cliente también tiene la posibilidad de contratar nuestra opción de **mantenimiento** de la aplicación/aparato por 25,00 € al mes.
3. La **reparación** del dispositivo y/o de la App.

Al principio, para dar a conocer nuestro producto, el precio será lo más bajo posible ajustándolo para cubrir todos los gastos iniciales con un mínimo margen de beneficio:

- Costes de fabricación del producto.
- Costes de publicidad: Folletos, radio, demostraciones, ferias, etc...
- Página web donde se pueda acceder a la compra del producto además de publicitarlo.
- Gestoría: Impuestos, contabilidad, etc.
- Salario del informático encargado de la creación y mantenimiento de la App.
- Costes comerciales.

Posteriormente el precio crecerá según la demanda hasta llegar un momento en que se estabilizará.

Inicialmente comenzaremos como autónomos aunque con la perspectiva de crear pronto una sociedad limitada, siempre y cuando el proyecto tenga éxito.

La forma de pago variará en función del volumen de dispositivos comprados por el cliente:

- **Pago único** cuando se trate de venta a particulares.
Se lanzarán ofertas y descuentos según la cantidad de dispositivos comprados así como para atraer a otros clientes.
- Cuando la venta sea **al por mayor, se estudiará cada caso en particular** y se negociará con el cliente tanto el precio como los descuentos (comercial, por pronto pago, rappel, etc.), la forma de pago, plazos de pago y de entrega del producto, coste del transporte, etc.



Ingresos