

4.- FUENTES DE INGRESOS

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

La principal fuente de ingresos será la **venta de activos** y el importe dependerá de la opción de compra que elija el cliente, del tipo de vehículo de que se trate y del número de ruedas que tenga el mismo. Como ejemplo, si consideramos un coche de gama media:

- Compra del lote completo de ruedas más dinamo, dado que tanto los neumáticos como el sistema de dinamo suelen ser caros, el precio rondará los 500 € (sin instalación).
- Adquisición de dinamo individualmente, sin contratar la instalación, 150 €.
- Instalación de dinamo en ruedas del vehículo 100 €.

Al principio, para lanzar nuestro producto al mercado, el precio estará bastante ajustado y sólo obtendremos un mínimo margen de beneficio.

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

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