



4. FUENTES DE INGRESOS

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

Los ingresos manarán de cuatro fuentes:

1. La principal será la **venta de activos**, es decir la venta de las zapatillas con el pulverizador cargado incorporado. Su precio mínimo inicial será de 50,00 €.
2. La venta del pulverizador por separado, recargado, costará 25,00 € al cliente.
3. Si el cliente sólo adquiere recargas, el precio será de 10,00 € por unidad.
4. La opción de acoplar nosotros el dispositivo al calzado que el cliente nos traiga, tendrá un coste añadido de 5,00 €.

Los precios de todas estas modalidades de compra por parte del cliente, pasarán a ser dinámicos dependiendo del volumen de unidades que desee adquirir:

- 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, transporte, etc.

Otros ingresos provendrán de:

- Aportación de los socios fundadores así como de la clínica de podología que diagnostica el problema específico del paciente-cliente, y el laboratorio que crea la composición química adecuada al mismo, si deciden ser socios con aportación económica.
- Cuenta de crédito bancaria conectada a una cuenta corriente con bajos intereses, para posibles gastos en caso de que el proyecto crezca y haga falta ampliar el mercado o el producto.
- Posibles inversores interesados en nuestro producto novedoso: “Business angels”, “Crowdfunding”, familiares y amigos, etc.
- Patrocinadores y/o colaboradores.

*Ver punto 7 Recursos clave, apartado recursos financieros.



Ingresos