

Fuentes de ingreso

HortZain

En este apartado intentaremos contestar a tales preguntas como: ¿cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente potencial por el producto o servicio que le estamos ofertando?

Para empezar, como fuente principal de ingresos, nuestra empresa contará con los beneficios provenientes de la venta del dispositivo pendiente de patente Konketa ©.

Además, comenzaremos las labores de captación de patrocinadores intentando captar a grandes del sector del agua mineral embotellada comenzando con los de ámbito geográficamente más próximo, como pueden ser Alzola o Insalus, de embotellado vasco.

Para los enseres de higiene bucodental con los que se atavía el Konketa ©, intentaremos anexionarnos con empresas de producción autonómica y/o estatal, dando preferencia a las que no contengan flúor ni sulfatos incluso optando por aquellas de formulación artesanal.

Como alternativa a fuentes de ingresos extras, estimamos que podremos contar con que las grandes marcas dedicadas a la higiene bucodental, estarán interesadas en aparecer reflejadas tanto en el diseño del Konketa © como en los productos que contiene y así abonarnos honorarios por ello.

En cuanto al precio venta al público con el que nos dispondremos a obtener beneficios, hemos estimado que teniendo en cuenta los costes de producción del soporte en sí, sin los enseres de limpieza (pastas, cepillos, colutorios y botellas de agua) tendría que ser de al menos 15€ la unidad.

Este concepto aparecerá explicado, pormenorizado y desglosado en el apartado de estructura de costes.