

Fuentes de ingreso:

-Tendremos dos fuentes de ingresos principales, constan en la venta del producto y en su personalización mediante extras que incluiremos en el casco después de hacer un sistemas de pruebas: comodidad, resistencia, seguridad, diseño, poder detectar errores o fallos mantenimiento y añadir cosas .

-Nuestra intención es vender la máxima cantidad de cascos posible, para el crecimiento correcto de la empresa y lograr una cantidad aceptable de beneficios, con las cuales invertimos de manera inteligente y coherente en nuestro producto. Con la venta y reparación del producto nuestra intención es que el 70% de los ingresos sean de la venta. Después de unos 10 años aproximadamente ese porcentaje se reducirá a un 40-60% pues le daremos más importancia al servicio de micropagos.

-500€ será el precio de unidad en venta para que sea asequible el casco más sencillo para todo el público y si se quiere tener mejor calidad de material o personalizar el casco costarán 800 o 1000 € con los impuestos incluidos.

-Micropagos, nuestra intención es vender por un modesto precio desde 0.50€ - 5€ aproximadamente vender, temas y personalizaciones en la interfaz de la pantalla digital. El porcentaje de esta fuente de ingreso será menor pero irá cogiendo más importancia, 10% y nuestra previsión dado al público será que aumentará a un 15-20%.

-También dispondremos en un seguro a diferentes escalas, el ingreso será de un 20% y se mantendrá estable este porcentaje.

Tipos de seguro

-Seguro simple: Será un seguro para la electrónica de la pantalla y se obtendrá con la compra del producto.

-Seguro común: Este seguro cubrirá rajadas, rasguños y abolladuras en el casco, también añadirá las ventajas del seguro simple.

20€/año

-Seguro premium: Este seguro sirve por si el casco se rompe o se daña gravemente se le ofrecerá otro completamente gratuito.

75€/año dependiendo modelo será más caro.