

FUENTES DE INGRESOS

Desde DiabeticWatch queremos hacer más cómoda la vida a todos aquellos que padecen de diabetes y necesitan controlar sus niveles constantemente. Nuestro objetivo es poder llevar al menos uno de nuestros dispositivos a cada diabético del mundo, pero por desgracia necesitamos unos mínimos económicos para poder seguir produciendo y prestando nuestros diversos servicios online.

¿Cuáles son nuestros inputs?

- Ingresos por ventas.
- Royalties y know how (colaboraciones)
- La financiación de particulares e interesados a través de crowdfunding.
- Ingresos por suscripción a la aplicación (versión de pago)
- Adhesivos NFC-Bluetooth
- Publicidad en la aplicación (versión gratuita)

Ingresos por ventas: Junto con las colaboraciones es uno de nuestros inputs más importantes cuando DiabeticWatch alcance su punto de madurez. Puede llegar a representar entre el 50 y el 70% de los ingresos totales de la compañía.

Royalties y Know How: Las licencias de patentes y los asesoramientos a otras marcas representan un alto input para la empresa ya que las empresas con las que se pacten colaboraciones tendrán que pagar un canon por el uso de nuestra tecnología patentada o un porcentaje de los ingresos obtenidos a través de los productos que incorporen nuestra tecnología.



Crowdfunding: Los comienzos de nuestra empresa o startup ya que nacemos en internet. Los intereses, los avales, comisiones son cosas más propias de una empresa convencional. El objetivo de nuestro uso del crowdfunding es vender por adelantado, es decir ofrecer nuestro Diabeticwatch de forma anticipada o con algún tipo de ventaja como meses gratis de suscripción a la aplicación (versión de pago). De esta forma conseguimos liquidez para nuestra empresa y podemos producir bajo demanda por lo que evitamos el exceso de producción. En este caso lo utilizamos



Ingresos por suscripción: los ingresos por suscripción provienen de las cuotas pagadas por nuestros clientes para tener acceso a la Diabetic Cloud premium, la cual da acceso a más funcionalidades y un mayor almacenamiento para el historial clínico y registro de datos de glucosa en sangre.

Publicidad en la aplicación: A penas representa una pequeña parte del total, pero suficiente como para cubrir pequeños gastos como la electricidad, alojamiento en servidores, gastos de material u oficina, etcétera.

Adhesivos NFC-Bluetooth: Al ser necesario para el funcionamiento del DiabeticWatch no queremos que suponga un coste abusivo adicional para el cliente, por lo que no representará un coste como tal, sino que se venderá en packs de 1 mes o de 4 meses, por un precio bajo (ya que son imprescindibles para el funcionamiento de nuestro DiabeticWatch) con un ligero beneficio de céntimos. Al contratar ciertos planes del premium se ofrecerán descuentos para estos recambios.

Estimaciones:

- Estimamos que en el primer año de ventas superemos las 2.000 unidades en total entre ventas médicas de distribuidores y directas (o por crowdfunding) a un precio unitario de 80€ la unidad dejando unos ingresos de 160.000 €
- Recibiremos ingresos en concepto de knowhow y royalties con la concesión de nuestra patente y aplicación de tecnología por un año a varias marcas.
- En concepto de publicidad esperamos percibir algo más de 5.000€, suficiente como para mantener los servidores y gastos diversos.
- En concepto de suscripción esperamos que al menos el 70% de los que adquieran uno de nuestros DiabeticWatch compren una suscripción anual valorada en 5 €, lo que en cifras se resume en 35.000 €