

FUENTES DE INGRESO

PRECIOS FIJOS. TARIFA USUARIO PARTICULAR Y TARIFA DISTRIBUIDOR – CONSTRUCTOR. INGRESO POR VENTA E INGRESO RECURRENTE POR SOFTWARE Y SERVICIO.

El precio del producto es de 500 Euros por inodoro y cada usuario pagará una cuota de mantenimiento anual de 10 euros. El primer año está incluido en el precio. También habrá cargos por las actualizaciones de software y otros servicios.

Trabajaremos con una política de precios fijos, que se basan en los costes de producción y los gastos fijos de la empresa, garantizando el margen del producto. Teniendo en cuenta que es un producto único, que hemos tenido una alta inversión en I + D, que contamos con la patente y la propiedad intelectual que esperamos poder rentabilizar a medio plazo. Es un producto de gama alta, el precio está fijado teniendo en cuenta el segmento del mercado y las características del cliente y el producto.

El precio podrá adaptarse en función de la demanda y el volumen cuando pase a ser un producto masivo, adaptándose a las fluctuaciones del mercado. Así mismo al aumentar la producción esperamos poder aplicar economías de escala en la producción.

Por otra parte, cuando el cliente sea una constructora, se aplicaran precios por volumen reduciendo el margen unitario, aplicando tarifas de distribuidor.