



FUENTES DE INGRESO.

Dadas las determinadas características de nuestra actividad, sobre todo la necesidad de infraestructura para adaptar el domicilio, esta supone unos costes más elevados que el resto de actividades convencionales. Además la personalización del servicio a cada usuario supone un plus de exclusividad al mismo.

Nuestros clientes, sin gran respaldo financiero por sí mismos, son beneficiarios de ayudas a la dependencia otorgadas por el Estado y que aumentan cada año y están dedicadas a financiar la ayuda que nosotros prestamos, por ello, podemos fijar unos precios acorde a esas subvenciones.

A parte del servicio básico, como es el de asistencia, también ofrecemos un alquiler o compra de materiales de ayuda como sillas de ruedas, muletas u objetos para adaptar la casa y el entorno del cliente a sus necesidades. Para que el coste no se encarezca mucho, existirá una posibilidad de financiación del coste de los materiales extra entre los meses que se vaya a contratar el servicio, en un principio, 3 meses y pudiéndose saldar sin coste en cualquier momento.

También hay que tener en cuenta que cada uno de nuestros clientes puede crear un servicio personalizado por lo que no se puede saber con exactitud cuál podría ser el precio medio de nuestros servicios, aunque partiremos de la base de, por lo menos igualar los ingresos con los $\text{Ingresos} = \text{Costes}$, siempre con el objetivo de $\text{Ingresos} > \text{Costes}$, es decir, obtener beneficios.

Para ello al coste total (alquiler de oficina, salarios, productos... + un 10% de gastos imprevistos) le añadiremos un porcentaje de beneficio que sea rentable y que el precio final pueda ser asequible para el cliente y suficiente para la empresa.

Además, dependiendo del número de clientes, el coste puede ir variando, ya que si tenemos un gran número de contrataciones podremos ofrecer mejores ofertas y así atraer más clientes mediante ellas. Para evitar lo contrario (que haya pocos clientes, por tanto menos ingresos), sobre todo al comienzo de la actividad cuando los costes serán mayores, se partirá de un precio un poco más alto y, para que los clientes se queden, haremos ofertas especiales de permanencia y/o de antigüedad.

Añadidos a los ingresos por prestación del servicio en sí mismo, gracias al sector en el que operamos podemos acceder a diversas ayudas y subvenciones que nos servirán para cubrir costes y de este modo, ampliar nuestros beneficios.

Basándonos en nuestros costes, las cuantías de la ayuda a la dependencia (desde un mínimo de 300€ y un máximo de 705,07€, adjudicados según la renta del beneficiario y sus necesidades) y el precio de los competidores se establecerá el precio del producto en una base de 10€/h pudiéndose ampliar con 15€/día, que reflejan el coste del aparato y el servicio en sí mismo, en caso de necesidad de teleasistencia además de ir ampliando este



precio según los deseos del usuario.