

4.FUENTES DE INGRESO

Nuestra fuente de ingresos vendrá, como en todas las empresas, en su mayor parte de la venta del producto. El precio de nuestro producto, dependiendo de qué tipo sea (ya que gracias a nuestro sector de I+D+i, mejoraremos nuestro producto), costará entre los 2.000 y 3.000 los euros. Queremos poner un precio que nos permita cubrir nuestros costes y tener un margen de beneficio razonable, pero que no sea excesivo para que las personas que lo necesiten puedan adquirir el producto.

El coste de una silla sin ningún tipo de mejora, es decir, una silla de ruedas que realizaremos al empezar nuestra empresa costará 2.000 €. El primer año no realizaremos muchas mejoras en nuestro producto ya que tenemos que tener en cuenta si nuestro producto está siendo comprado o no.

Pero aun así podemos realizar una estimación de nuestro ingresos y beneficios.

Estimamos que venderemos 200 sillas de ruedas en un año → esos son 400.000 € en ingresos. Pero que con ellos tendremos que pagar el alquiler del local, pagar nuestros sueldos (que somos 5), pagar a aquellas empresas que subcontratemos...

Pero sacaremos 10.000 euros al principio de una subvención (http://www.bizkaia.eus/home2/Temas/DetalleTema.asp?Tem_Codigo=6973&idioma=CA&dpto_biz=8&codpath_biz=8%7C5526%7C6973)

y nos ayudará a empezar nuestra empresa.

Nuestros clientes podrán pagarnos de varias maneras: el más habitual, ir a nuestra tienda y pagarnos en efectivo o con tarjeta de crédito/débito. En cambio, como el mundo se ha modernizado y hoy en día se puede hacer cualquier compra vía internet, nosotros no seremos menos y ofreceremos la compra de nuestras sillas por nuestra página web (que nosotros mismos realizaremos) y podrán comprarla desde casa sin ningún tipo de problema.

Para ello necesitaremos ciertas personas que hagan llegar nuestro producto a su lugar (que no tardará más de 7 días en llegarles), que hablaremos con distintas empresas de envío para negociar un buen precio y un buen servicio para que a los consumidores les llegue perfectamente su producto.

Hemos pensado que, en un primer momento al menos, no vamos a realizar ningún tipo de préstamos, leasing, renting... ya que creemos que nos van a causar pérdidas en la empresa. Sin embargo, sí que vamos a realizar un servicio para aquellas personas que

cumplan ciertos requisitos que nosotros pongamos: tendrán un descuento o les venderemos las sillas más baratas. También por ejemplo a los compradores de otro país fuera de España, les ayudaremos con los trámites para que les sea más sencillo y mediante este servicio que les aportamos, se animen a comprar desde nuestra empresa.

Por otro lado, buscaremos patrocinadores que nos ayuden a aumentar nuestros ingresos, como por ejemplo intentando que nos patrocine un equipo de Fórmula 1 u otros deportes paralímpicos donde se necesite nuestro producto y donde se mueve mucho dinero (tenis, baloncesto...).

Aceptaremos aquellas empresas que se quieran patrocinar mediante nuestra empresa ya que aportarán y ayudarán a la expansión y mejora de nuestro producto. Sobre todo, nos ayudaría mucho un patrocinador a nivel mundial para expandir nuestro producto lo máximo posible.

