

4.FUENTES DE INGRESOS

Las principales fuentes de ingresos para nuestro producto serán las empresas privadas dentro del campo de la salud (ortopedias, farmacias, centros de rehabilitación...). En función de su demanda aportan una determinada cantidad de dinero al comprar los productos.

Otra fuente de ingresos relevante son las personas que se han visto afectadas por un ictus cerebral (isquémico o hemorrágico), pues nuestro producto se centra en el proceso de rehabilitación que estas personas deben llevar a cabo, sin embargo, ofrecemos una técnica innovadora.

Por otro lado, centrándonos en las vías principales para obtener una inversión inicial nos encontraríamos con el crowdfunding, una red de financiación colectiva y, normalmente, online en la que se realizan donaciones económicas para así financiar un proyecto (se realiza de forma desinteresada económicamente, con el fin de ayudar a otro proyecto)

También se podría tener en cuenta al inversionista Ángel: aquel que aporta fondos económicos de forma voluntaria con el objetivo de apoyar emprendimientos.

Una tercera opción, y de las más utilizadas, es preguntar a familiares, amigos o conocidos si desearían invertir en dicho producto. Este tipo de ingreso será entonces nuestra primera opción para comenzar con el proceso de fabricación y venta del producto, junto a nuestra propia inversión inicial.

Cabe destacar que existen dos tipos de ingresos que engloban tanto el crowdfunding como los mencionados anteriormente, y son: el ingreso puntual y el recurrente.

En nuestro caso, el producto presentaría un ingreso puntual, por tanto el cliente tendría que pagarlo en el momento de la compra y no a plazos.

Por último, nosotros venderemos el producto a un precio fijo (que puede variar en caso de descuentos) y a partir de ahí, las tiendas se lo administran como prefieran. Al final lo más probable será que debido a la ley de la oferta y la demanda todos los establecimientos lo vendan a un precio similar.

