

#### **4.-FUENTES DE INGRESOS:**

El precio y la manera de cobrar a nuestros clientes dependerá del servicio/producto que escojan.

En el caso de que el cliente quiera comprar un producto, es decir, una instalación automatizada para el uso particular, se le cobrará el precio ajustado al producto en concreto.

En el caso de que el cliente quiera utilizar el producto durante un determinado tiempo en nuestras propias instalaciones fijas o alquilarlo, se le cobrará según la instalación y el tiempo que la use.

Las principales fuentes de ingresos del proyecto son:

·Venta de activos: son la venta de instalaciones que se efectúan a los equipos deportivos profesionales, entidades públicas o usuarios particulares.

·Prima por uso: es el alquiler de una instalación por cada vez que se utilice.

-Los equipos que tengan una máquina nuestra tendrán ofertas a la hora de comprar otra.

-En las salas que crearemos para que los clientes prueben las máquinas habrá que pagar una cuota para entrar y podrás entrar todo el día o suscripciones mensual, trimestral o anual.

·Prima por suscripción: es el alquiler mensual/anual de una instalación.

·Publicidad: es la herramienta para darnos a conocer mediante redes sociales, anuncios en radio y TV. También es la manera en la que generamos ingresos porque trabajamos con marcas como Astore y Ternua.



