

FUENTES DE INGRESO

Al ser una cantidad mínima a pagar y que no influye de manera grave en la economía de nuestros usuarios, se ha decidido que la fuente de ingresos sea por medio de un **pago único** al comprar la pulsera, es decir, cuando el cliente nos dé ese dinero, ya no habrá que recibir más porque saldrá la deuda de la pulsera, cerrando así el proceso de intercambio de dinero empresa-cliente.



Pero, no nos vamos a olvidar que la empresa también dispone de una app y que para “desbloquear” determinados servicios deberá **desembolsar una cantidad de forma periódica** (conocido como prima por suscripción) y también vamos a obtener ingresos de la discreta publicidad que tendrá, que, aunque sea discreta, nos generará una serie de ingresos, también de forma periódica.

- Con **prima de suscripción** podemos referirnos a que para utilizar la app que pondremos a su disposición y a los que utilizándolo como medio accederá a una serie de servicios de la pulsera (localización en tiempo real de forma más precisa en el mapa, acceder a un historial de localizaciones anteriores, marcar un perímetro programado por días para que la pulsera no pueda salir de él, etc).
- La **publicidad** también nos va a dar beneficios porque no vamos a ofrecer el anuncio que mejor nos convenga a nosotros, sino el que más les convenga y beneficie a ellos, porque sí, buscamos nuestro bien pero para ello debemos mantener al usuario contento con los servicios, mostrando lo que más le sirva y convenga.
- Estimación de ventas anuales (15.000 pulseras). Como se ha indicado en el apartado anterior, el precio de venta de las pulseras es de 70€/u. Este precio de venta se ha obtenido realizando un cálculo a través del método “precio de venta según el margen sobre precio”.

$$Pv = \text{Costes totales unitarios} / (1 - \text{margen})$$

Hemos considera que debido a que nuestro público objetivo ocupa una gran parte de la población española podríamos fijarnos un margen de beneficio alto desde el primer año, por ello, hemos decidido fijar un margen que no supere el 40% pero que aun así nos reporte una cantidad de beneficio óptima, siendo el margen elegido de un 39%.

$$\text{Costes totales unitarios} = CT/Q = 634.800/15000 = 42.27 \text{ €}$$

$$Pv = 42.27 \text{ €} / (1 - 0.39) = 69.29 \text{ €} \text{ aproximadamente } 70\text{€} \text{ que es el precio que hemos fijado.}$$

Calculado este precio de venta podemos saber cuáles serán nuestros ingresos

anuales con la siguiente fórmula:

$$IT = p * Q$$

$$IT = 70 * 15000 = 1.050.000€$$

Es decir, nuestros ingresos totales anuales serán de 1.050.000€