

5. Fuentes de ingresos.

Obtenemos ingresos de los determinados productos que les ofrecemos a los centros, el precio variará de otros proveedores por ser más barato en cantidad, o poseer mayor calidad. Una manera de conseguir precios más asequibles es promocionar los materiales de una empresa o proveedor específico en las charlas que demos en los centros, utilizaríamos esos productos como ejemplo al explicar sus usos o prevenciones en la práctica, o también se podría contar las ventajas que tienen los materiales de la empresa que nos patrocine.

Como las charlas tienen carácter educativo, también le pediremos una pequeña cantidad a los centros por llevarlas a cabo, rondando los 8 euros.

Comenzamos con EPIs u otros materiales de menor tamaño (pipetas Pasteur, pipetas de vidrio, matraces...), por lo que los precios rondarían los estándares de estos productos. Sin embargo, con los descuentos que nos ofrezcan las empresas por patrocinarlas, podrían tener una reducción del 15%-20%.