

## 5. FUENTES DE INGRESOS

El dinero que adquiriremos será en base a la **gestión de la búsqueda del cliente** por las vías que hemos dicho anteriormente.

En estos gastos incluye los **sueldos**, la **infraestructura** necesaria y la **recopilación de información** como los contados, también se tiene en cuenta la **venta del producto final**.

Al tener diferentes modelos habrá distintos precios, por ejemplo, para **uso particular** sería de **5.000€ - 9.000€** y para **uso de grandes empresas** llegaría hasta **250.000€**.

Eso sería en **ventas de una unidad**, en caso de que el cliente quisiese más de cierta cantidad habría que hablarlo con el fabricante y hacer cálculos.

Este producto está pensado para tener **una unidad** y abastecer la necesidad de agua.

En el caso que no fuese de esta manera y la empresa que nos contratase **pidiese mucha cantidad** de estos generadores, habría que **estudiarlo** ya que está la posibilidad de **fabricar uno con el que se obtuviera más agua**, pero llevaría un **coste adicional** sin tener en cuenta el precio del producto a medida solicitado.

