

Precios Dinámicos

Necesitamos **30.000\$ mensuales** destinados a **adquirir el material** a nuestros asociados "Funicular de Archanda Sociedad anónima"

BENEFICIOS Y INGRESOS

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Bay1gP41_MTK1rk3xwcocD5HNnz-C72RugVsEL2V6ys/edit?usp=sharing

INGRESOS ESTIMADOS MENSUALES 1ER AÑO			
MESES	PARCHES VENDIDOS E INGRESOS		
	NUMERO DE PARCHES VENDIDOS	PRECIO DE LOS PARCHES	INGRESOS
1ºmes	1000	99,99	99990
2ºmes	1100	99,99	109989
3ºmes	1300	99,99	129987
4ºmes	1500	99,99	149985
5ºmes	1500	99,99	149985
6ºmes	1550	99,99	154984,5
7ºmes	1700	99,99	169983
8ºmes	1900	99,99	189981
9ºmes	2000	99,99	199980
10ºmes	2100	99,99	209979
11ºmes	2300	99,99	229977
12ºmes	2500	99,99	249975

BENEFICION MESUALES ESTIMADOS DEL PRIMER AÑO			
MESES	GASTOS	INGRESOS	BENEFICIOS TOTALES
gasto inicial	275.000	0	-275.000
1ºmes	180.970	99990	-80.980
2ºmes	180.970	109989	-70.981
3ºmes	180.970	129987	-50.983
4ºmes	180.970	149985	-30.985
5ºmes	180.970	149985	-30.985
6ºmes	180.970	154984,5	-25.986
7ºmes	180.970	169983	-10.987
8ºmes	180.970	189981	9.011
9ºmes	180.970	199980	19.010
10ºmes	180.970	209979	29.009
11ºmes	180.970	229977	49.007
12ºmes	180.970	249975	69.005

5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Canales de comunicación

Para transmitir nuestro proyecto hemos creado primero nuestra propia app. Con la app, podras ver el diseño de nuestro producto y su función, esto te ayudara a decirdirte si te quieres comprar el dispositivo o no.

Tambien podras ver los diferentes precios que hay dependiendo de la duración del parche. Tambien hemos creado una cuenta en Instagram para que nos puedan seguir. Y en Instagram enseñaremos las novedades del nuestro producto.

Canales de distribución

Nosotros queremos vender nuestro producto de manera online. También queremos que estén en hospitales y en las farmacias, para que la gente que no pueda esperar lo pueda comprar al instante. Para las compras online, primero contactaremos con Amazon para que puedan distribuir nuestro producto por España.

Y para enviarselo a los hospitales y farmacias contactaremos con Acotral. Ellos se encargaran de llevar nuestro producto a las farmacias y hospitales que nos hagan un encargo. Si alguna residencia nos hace un pedido, se lo enviaremos.

Cuando pase un tiempo, si todo va bien empezaremos a vender nuestro producto en tiendas de deporte o en cualquier tienda que se nos encargue.

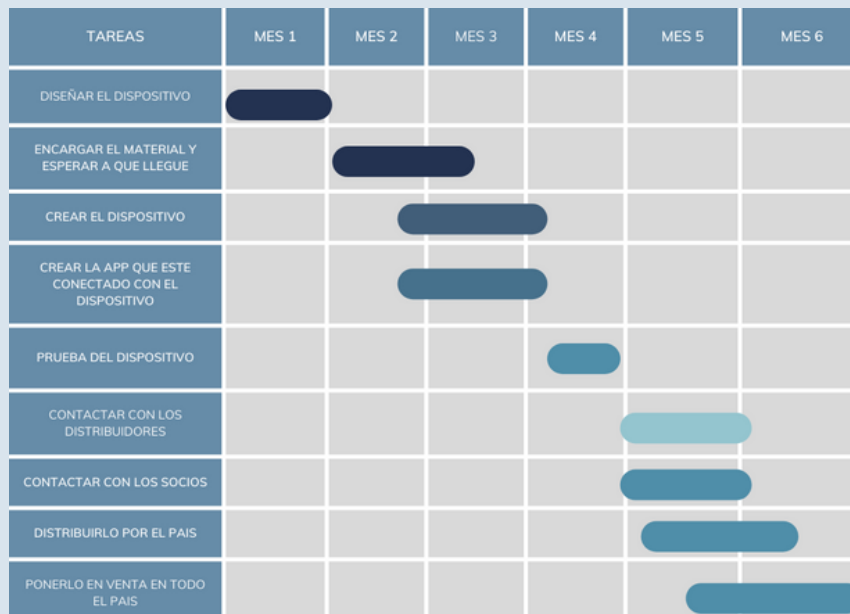
Página web:

<https://sites.google.com/colegiourdaneta.es/healthcall/inicio?authuser=0>



Diagrama de Gantt

Con este diagrama estamos organizando nuestro proyecto de una manera grafica para que resulte más facil visualizar el proceso. Si algo tarda más de la cuenta, por ejemplo si los materiales se atrasan, entonces todas las demas actividades se atrasarían . Haciendo que nuestro producto salga a la venta más atrasado de la cuenta. Y asi con cada tarea que se atrase entonces el tiempo para que salga a la venta el producto ira aumentando.



Canales de venta

Venta online:

El primer canal de venta que tenemos es de venta online a través de nuestra pagina web. De esta manera podemos llegar a mas gente.

Venta física:

Otra manera de venta que tenemos es la venta física. Lo que aremos es proporcionar nuestro producto a farmacias, hospitales o otros centros sanitarios.

