
FUENTES DE INGRESO

Debido a los costes que supone desarrollar este proyecto tanto a nivel de diseño, como a nivel de construcción, Rudi se comercializará a un precio fijo de 3.500 €. La instalación tendrá un precio que variará entre los 2.500 € y los 5.000 €.

En relación a las fuentes de ingreso, se puede decir que EMPY cuenta con varios servicios de los cuales obtiene sus ganancias. Por un lado, una gran parte proviene de la venta del producto desde la propia página web. De igual manera, un porcentaje de los ingresos se obtiene del alquiler del producto; además, se tiene un servicio de reparaciones para solucionar cualquier tipo de avería que pueda ocurrir. Todas las fuentes de ingreso nombradas anteriormente se desarrollarán en los siguientes apartados:

- **Venta de Rudi:**

Se ofrecen dos tipos de pago, para facilitar su adquisición: pago inmediato o pago aplazado. El coste de Rudi en ningún caso variaría.

- **Alquiler del producto:**

Siendo conscientes de que la duración mínima del alquiler es de seis meses, cabe la posibilidad de que durante el transcurso del alquiler se plantee la opción de compra, sin embargo, el precio de compra será el mismo. La tarifa del alquiler de Rudi es la siguiente:

→ Mes completo : 75€

- **Instalación y Reparación:**

La instalación se realizará por empleados de la empresa e irá acompañada del asesoramiento. Tal y como se ha mencionado anteriormente, el producto tiene una garantía de tres años. Dicha garantía cubre los defectos, roturas o fallos que pueda tener Rudi relacionados con la calidad de la misma. De ella quedan exentas todas las roturas derivadas del uso incorrecto. El coste de dichos arreglos variará dependiendo de la gravedad, sin incluir las posibles piezas que puedan hacer falta.

A partir de la caducidad de la garantía, la totalidad de las rupturas y arreglos deberán ser abonadas por los clientes.

Según las estimaciones realizadas, conociendo las necesidades de los usuarios y teniendo la capacidad productiva, se prevé que el primer año se puedan alcanzar unas ventas de **cien** productos, siendo posible aumentar en **5%** cada año, llegando a realizar unas **ciento cincuenta** unidades. De esto se puede estimar que la facturación bruta anual puede rondar los **trescientos cincuenta mil euros**.

Con todo lo anterior, se puede concluir que el proyecto puede ser viable siempre y cuando se mantengan las expectativas planteadas de **cien** ventas de manera anual. De esta manera, EMPY podría hacer frente a los pagos para saldar su endeudamiento.
