

FUENTES DE INGRESOS

*Naroa Monasterio, Markel Gómez, Anne Chapado,
Leire Rodríguez y Janire Feijóo*

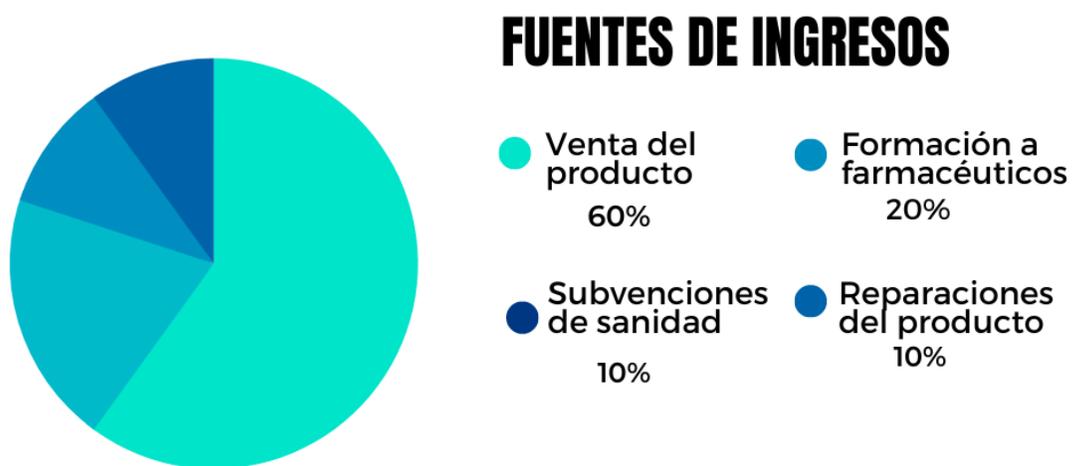
En este apartado del lienzo de negocios vamos a explicar cuales son nuestras fuentes de ingreso, cómo se reparten, es decir, cuál será la ponderación de cada una y por último, explicaremos cómo obtendremos el capital necesario para poder invertir en nuestra idea de negocio. Dentro de los ingresos hay dos grupos distintos: los ingresos de pago único (cuando el cliente solo realice un pago) y los ingresos de pago recurrente (los resultantes de pagos continuos).

En nuestro modelo de negocio las principales fuentes de ingresos son la venta de los dispensadores de pastillas, las subvenciones de Sanidad, las revisiones por fallos electrónicos o reparaciones por mala utilización del producto y la enseñanza de la utilización del producto a los farmacéuticos mediante cursillos. La venta del producto, la subvenciones de Sanidad y los cursos que se implantará a los farmacéuticos serán un ingreso de pago único, aunque aquellos farmacéuticos que estén interesados en un cursillo extra tendrán que realizar otro pago más. Mientras, las revisiones y reparaciones serán de pago recurrente, ya que a partir de la segunda vez que se revise o repare el dispensador, el cliente tendrá que pagar por cada vez que se le atiende.

A su vez, los ingresos pueden ser divididos en dos apartados, los precios fijos y los dinámicos. Los precios fijos pueden clasificarse de la siguiente manera: por un lado está el precio de lista, que es un precio fijo para productos y servicios individuales. Por otro lado, el precio dependiente de las características es el precio que depende del número y de la calidad del producto. Asimismo, también nos podemos encontrar con el precio dependiente del segmento de mercado y sus características específicas, el cual es un precio que se establece pensando en el perfil de un cliente en concreto. Por último está el precio dependiente del volumen. Este varía según la cantidad comprada, por lo que cuanto mayor sea el número de productos que se vendan o mayor cantidad de personas adquieran un servicio, más barato será el precio por unidad. Mientras, por su parte, entre los precios dinámicos están: la negociación o regateo donde el precio es negociado entre dos o más partes. En segundo lugar se encuentra la gerencia del margen en la que el precio depende del inventario existente y del tiempo para la compra. El tercer precio dinámico es el mercado de tiempo real donde este último se establece mediante la ley de la oferta y la demanda. Para finalizar están las subastas donde el precio es el resultado de las ofertas en competencia.

En nuestra empresa tendremos tres tipos de precio. En primer lugar, el precio de venta del producto, el cual tendrá un precio de lista y dependiente de las características. En segundo lugar, las subvenciones provenientes de Sanidad para aquellas personas discapacitadas tendrán un precio dependiente del segmento de mercado y sus características específicas. En tercer lugar, tras la primera revisión del dispensador por un fallo de éste, el precio de la reparación será de lista y dependiente del volumen. Por último, el precio de los cursos que se impartan a los farmacéuticos serán de lista..

Por lo tanto, nuestras fuentes de ingresos quedan repartidas porcentualmente de la siguiente manera con su influencia en los beneficios que se adquieran:



Finalmente, la inversión inicial estimada será de aproximadamente entre 5.000€ y 7.000€. La principal vía para obtener dicha inversión será mediante el programa de creación de empresas innovadoras 2022 de la Diputación Foral de Bizkaia ya que se adapta perfectamente a nuestras necesidades y cubre gran parte del capital para la inversión necesaria. En adición, como esta subvención no cubre abarca toda la inversión se le pedirá un préstamo a cualquier entidad de crédito. Si con estas dos fuentes no fuese suficiente, nos acogeríamos a las subvenciones del departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia.