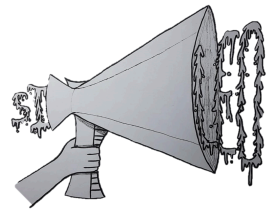


INGRESOS



Por un lado recibiremos **ingresos directos** al efectuarse la venta de nuestros productos a las principales empresas organizadoras de eventos. Por otro lado también recibiremos beneficios a través de nuestros patrocinadores a cambio de publicidad y de otros servicios adicionales relacionados con los productos que ofrecemos.



En nuestro modelo de negocio recibiremos **pagos únicos** procedentes de **la venta de activos**, es decir, obtenemos pagos recurrentes de empresas tanto públicas como privadas a cambio de los derechos de propiedad y uso de nuestros dispositivos.

Estos ingresos serán variables en importe porque dependerán de la cantidad de demanda y el tamaño del dispositivo que los clientes soliciten. Por tanto, recibiremos pagos únicos por parte de los clientes en cuanto a que van referidos cada pedido, aunque **dependiendo del importe pueda fraccionarse en plazos**, para facilitar al cliente el proceso de pago.



Contaremos con pagos recurrentes en un periodo limitado de tiempo como serán los pagos por **el alquiler o el renting**, el cual consiste en ceder temporalmente a nuestros clientes el derecho de uso del SILEO.

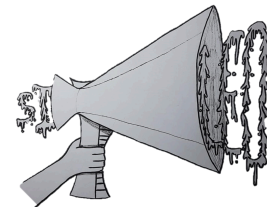
También contaremos con los pagos de **los patrocinadores** que publicitaremos en diferentes eventos.

Una fuente adicional de ingresos provendrá de nuestros **servicios complementarios** como puede ser el **seguro de pérdida o avería** que ofrecemos o el **servicio oficial de reparaciones** de nuestra empresa para aquellos clientes que lo soliciten.

Por último la venta de **acciones** de nuestra empresa nos supondrá un beneficio extra para invertir en el **crecimiento progresivo de nuestro negocio** y su **constante revalorización**.

La principal fuente de ingresos mediante la cual nuestra empresa obtiene capital es la venta o alquiler de activos: ofrecemos productos que son **materiales y tangibles**, pues son dispositivos cuyo **objetivo es disminuir el impacto acústico**.

INGRESOS



Los precios de nuestros productos serán compuestos, es decir, una parte será fija y la otra variable. Entre los valores fijos estarán los parámetros prefijados: el tamaño y el número de dispositivos adquiridos. Entre los valores variables estará el coste que supone el transporte y en el caso del alquiler influirá también la época del año ya que el alquiler en temporada alta (verano o fallas), supondrá un sobrecoste debido a la cantidad de demanda.

Todos los precios serán explicados y detallados en el momento de la elaboración del presupuesto pues la **transparencia** es una estándar fundamental en **LEOIS**.

LEOIS