

FUENTES DE INGRESOS

VAMOS A GENERAR INGRESOS CON SUERTE VENTAS DE ACTIVOS:

Equipos purificadores.

Precio modelo A- 600e

Precio modelo B- 800e

Ventas de accesorios (sensores):

Pack 5 sensores- 150e

- Mantenimiento

- Contratación seguro

CAMBIOS DE PRECIO SEGÚN:

- Programa de fidelidad (duración de la cooperación, número de compras, etc)



aumentación del descuento (10% o mas)

- Diseño (color, forma, tamaño, etc)
- Características funcionales (número de sensores)
- Accesorios y servicios adicionales

FUENTES DE INGRESOS

INGRESOS ESTIMADOS PRIMER AÑO

800 unidades vendidas

Modelo A- 40% de 800e = 320 unidades

Modelo B- 60% de 600e = 420 unidades

TOTAL POR VENTAS DE APARATOS: 540.000e

200 pack sensores= 200 packs * 150e - pack= 30000e

TOTAL VENTAR HARD: 570000e

- Ingresos Mantenimiento

- Ingresos Contratación seguro

$$\begin{matrix} 800 \text{ €} \blacksquare \\ 600 \text{ €} \bullet \end{matrix} \rightarrow 800 \text{ uds} \begin{cases} 40\% \\ 60\% \end{cases} \Rightarrow 320 \text{ uds} \blacksquare + 480 \text{ uds} \bullet$$

Ventas de aparatos $\left\{ \begin{array}{l} 800 \text{ uds} \cdot 0,4 \cdot 800 \text{ €} = 256.000 \text{ €} \\ 800 \text{ uds} \cdot 0,6 \cdot 600 \text{ €} = 288.000 \text{ €} \end{array} \right\} 544.000 \text{ €}$

Ventas de accesorios (sensores adicionales, etc) $\approx 25\% \text{ de } 200 \text{ uds} \left\{ \begin{array}{l} 800 \text{ uds} \cdot 0,25 \cdot 150 \text{ €} = 30.000 \text{ €} \end{array} \right\}$

$544.000 \text{ €} + 30.000 \text{ €} = 574.000 \text{ €}$

+ 2 años garantía de seguro gratuita
 (Confianza total en la calidad del producto)

Con la compra recibirás una estación de carga el dispositivo, un estuche para guardarlo y transportarlo y 2 años garantías de seguro + accesorios (por el pago adicional)