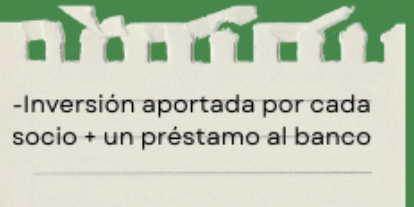


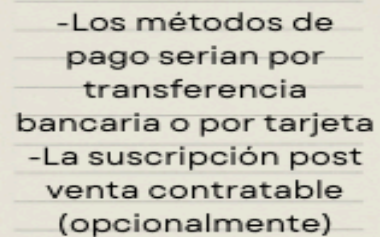
## -FUENTES DE INGRESOS

La base inicial de nuestros ingresos se constituyó a partir de los ahorros de nuestros socios e inversores, que sería el cerca del 50% de capital necesario 23000€. Sin embargo, para dar el paso inicial que nuestro negocio requería, necesitamos asegurarnos de contar con los fondos necesarios casi 50000€. Para lograrlo, recurrimos a un préstamo bancario, de lo restante necesario, una decisión estratégica que nos permitió avanzar y consolidar nuestra empresa.



-Inversión aportada por cada socio + un préstamo al banco

Desde el principio, evaluamos detenidamente los métodos de pago que ofreceríamos a nuestros clientes para adquirir nuestras máquinas expendedoras. Después de un análisis minucioso, llegamos a la conclusión de que las opciones más convenientes y accesibles para nuestros clientes eran la transferencia bancaria y la tarjeta de crédito. Esta elección se hizo con el objetivo de facilitar el proceso de compra y evitar posibles complicaciones legales, garantizando así que el pago no se convirtiera en un obstáculo para aquellos que desearan adquirir nuestras máquinas.



-Los métodos de pago serían por transferencia bancaria o por tarjeta  
-La suscripción post venta contractable (opcionalmente)

En cuanto a nuestros ingresos continuos, provienen principalmente de las ventas de nuestras máquinas. Además, ofrecemos a nuestros clientes la opción de suscripción postventa, una elección que les brinda beneficios adicionales de manera opcional. Esta combinación de ingresos provenientes de ventas directas y servicios postventa nos permite mantener y mejorar continuamente nuestros productos y servicios para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes.

