

FUENTES DE INGRESOS

El **cliente estará dispuesto a pagar** por los servicios que ofrece esta empresa gracias al valor añadido que ésta proporciona, ya que soluciona un problema específico, mejora la situación existente, además de que proporciona beneficios adicionales que no están disponibles actualmente, por eso mismo los clientes estarán dispuestos a pagar más por esos extras.

Las **principales fuentes de ingresos** de la empresa se obtienen a partir de las ganancias cosechadas a través de la **publicidad** que aparecerá en la aplicación *Notifarma* y mediante la **venta de los dispositivos** de SPD.



En este ámbito se trabajan con **precios dinámicos**, ya que estos cambian según las circunstancias. Como se ha mencionado anteriormente, con la aplicación se generan ingresos a través de la publicidad, siempre y cuando cuente con una base de usuarios considerable, mostrando anuncios relevantes para los usuarios, la cual incluye **publicidad en banner** en un 98% (cuyos ingresos suelen ser más bajos) e **intersticiales** en un 2%, que son anuncios a pantalla completa que aparecen entre pantallas o en momentos específicos, como al cambiar de una sección a otra (generan mayores ingresos que los banners.) En este ámbito se trabajan con **precios dinámicos**, ya que estos cambian según las circunstancias, de esta manera, mediante la publicidad de impresiones se ganará aproximadamente 7.500€ mensuales y mediante la publicidad de costo por clic será aproximadamente de 30.000€ mensuales.

Las ganancias de los SPD se obtienen a través de la venta del dispositivo a las farmacias, logrando con ello un 60% de los ingresos de la venta de activos, además de las colaboraciones con las farmacias ya que se establecen acuerdos con esta para que ofrezcan el sistema a sus clientes, recolectando un 20% de los ingresos por cada venta generada a través de ellas. También, la educación y capacitación mediante la proporción de programas de formación para profesionales de la salud sobre el uso del sistema y su importancia en la adherencia al tratamiento, cobrando

por estas capacitaciones para lograr el 20% restante de los ingresos de la venta de activos. El pago para la obtención del SPD será de un pago único cómo se ha mencionado en la anterior pieza, además de pagos recurrentes debido a la medicación mensual que se añadirá a ella para que ejerza su función, el precio dependerá de cuántos medicamentos necesite el cliente ese mes.

También se trata de un **precio dinámico** para el empresario debido a que se establece un precio fijo de € el cual se ofrece a las farmacias, que posteriormente les cambiarán el precio ya que estos establecimientos necesitan un porcentaje de ganancia de aproximadamente del 30%, por lo que puede tener un precio diferente en distintas oficinas de farmacia, en las cuales el usuario lo podrá adquirir mediante un pago único.