

FUENTES DE INGRESO

Como ya hemos mencionado, nuestro producto está destinado a gente con un capital grande, por lo que nuestros clientes tienen la necesidad de **proteger** sus propiedades y están dispuestos a pagar más dinero por un **servicio excepcional** en vez de un seguro convencional.

Para empezar, se debe hacer un **pago único** por la instalación de todos los componentes de nuestro sistema de alarmas. Más adelante, se pagará **mensualmente** por nuestros servicios de escáner de retina y vigilancia, ya que la inteligencia artificial con la que trabajamos requiere de un gran control y gestión. De la misma manera, todo nuestro sistema de seguridad requerirá un servicio de **mantenimiento** y revisión para asegurarse que todo funciona correctamente, por lo que también se abonará un **extra mensual**. De esta manera, nos aseguramos de que nuestra empresa siempre tuviese ingresos incluso en meses con una contratación de nuestros servicios baja. Por esta primera instalación cobraríamos **1000€**, y más adelante cobraríamos **200€** al mes por el mantenimiento y servicio. De esta manera, en un año amortiguaríamos los costes de la instalación y empezaríamos a generar beneficios.

De igual forma, ya hemos **destacado** otros servicios extra de los cuales podrán disponer nuestros clientes, y estos se pagarán dependiendo de qué tipo de servicio se trate. Por un lado, la instalación del servicio de **alimentación eléctrica** en caso de emergencia se pagaría de la misma manera que la instalación principal del sistema de seguridad; un pago único de **200€** por su instalación y un pago mensual de **50€** extras por los servicios de mantenimiento. Por otro lado, la obtención del **dispositivo portátil** que notificara cualquier incidencia o aviso se compraría a pago único por **250€**.

Por otra parte, nuestra empresa no solo quiere transmitir una sensación de **transparencia** con los clientes, si no también de fiabilidad, por lo que los costes a pagar siempre seguirán como acordado, sin cambios de precio a partir de un cierto período de tiempo. Además, sabemos que no es posible encontrar una empresa de seguridad que funcione con las mismas medidas de seguridad que nosotros, ya que somos una empresa **pionera** en el uso del **reconocimiento de retina** a través de una inteligencia artificial, por lo cual sabemos que no encontraremos grandes dificultades a la hora de lidiar con la competencia. También hemos mencionado que incluso si no consiguiéramos la contratación de nuestros servicios esperada en un mes, seguiríamos cobrando por nuestra gestión y mantenimiento, por tanto, no deberíamos tener imprevistos a la hora de ingresar beneficios. Por todo ello, la mejor opción es ofrecer nuestros servicios a precios fijos, asegurando **lealtad y compromiso** con lo prometido a nuestros clientes.

Para acabar, sabemos que llevar a cabo nuestra proposición de valor y su proyecto requeriría de una gran **inversión inicial**, que iríamos recuperando a medida que implementamos nuestro servicio en el mercado, estimando que en unos **doce meses** nuestras ganancias superarían al coste de la inversión inicial. Para recaudar esa cantidad,

ofreceríamos nuestra idea a potenciales clientes y empresarios que crean en nuestro proyecto. Estos **inversores** nos ayudarían a dar comienzo a nuestra causa, y tendrían el **privilegio** de ser los primeros en probar nuestros servicios. De esa manera, no solo conseguimos pagar los costes necesarios para arrancar nuestro negocio, sino que también nos ayudaría a mantener a nuestros clientes más importantes **fieles**.