

Fuentes de ingreso.

En cuanto a las fuentes de ingreso de “EASY FLOSS”, la inversión inicial constará de subvenciones y ahorros (mencionado en el apartado de recursos clave) y posteriormente, las que mencionaremos a continuación, que permiten no solo cubrir los costes de producción, sino también maximizar el valor para nuestros clientes y garantizar la viabilidad económica del proyecto. A través de estas vías, buscamos generar un flujo constante de ingresos, aumentar la fiabilidad de nuestros clientes y posicionar a nuestro emprendimiento como un referente en la higiene bucal innovadora.

- Venta de activos: la venta directa del producto “EASY FLOSS” a través de internet como e-commerce y página web, y puntos de venta físicos como farmacias y supermercados. (mayor parte de ingresos iniciales, ya que es el producto principal)
- Primas de suscripción: Un servicio de suscripción mensual, trimestral o anual para el suministro continuo de recambios de hilo dental. Esto garantiza la fidelidad de los clientes y genera ingresos constantes. (progresivamente puede ser un porcentaje de ingreso significativo)
- Publicidad: Colaboraciones con dentistas y clínicas dentales para promocionar el producto a cambio de una cuota publicitaria o alianzas estratégicas como ofrecerles paquetes exclusivos de “EASY FLOSS” a precios algo más reducidos que al comprarlo de manera individual para que los incluyan como una “nueva técnica” de higiene mucho más ergonómica que el hilo dental tradicional.
- Precios: Habrá dos tipos de precios, los fijos, que será el coste regular del producto, tanto del soporte como de los recambios, y los dinámicos, que serán temporales como promociones o descuentos en ciertas épocas del año (Black Friday, rebajas, campañas de salud dental...). Teniendo en cuenta los datos en el apartado de estructura de costes, el P.V.P será de 3,50€.