



MARK 1T

Marca tus puntos con confianza

CONTENIDO

01 PROPUESTA DE VALOR

02 SEGMENTO DE CLIENTES

03 CANALES

04 RELACIÓN CON EL CLIENTE

05 FUENTES DE INGRESOS

06 RECURSOS CLAVE

07 ACTIVIDADES CLAVE

08 SOCIOS CLAVES

09 ESTRUCTURA DE COSTE

05 FUENTES DE INGRESOS

Ingresos por ventas KIT COMPLETOS: 75% del total ingresos

Tres variantes de producto MALETIN::

- Tipo a - Marcador + Interface gafas PVP: 100€
- Tipo b - Marcador + Interface muñequera PVP: 90€
- Tipo c - Marcador + Interface cinta PVP: 95€



Ingresos por ventas de interfaces de manera unitaria (gafas, muñequera o cinta de pelo) 20% del total ingresos

- No personalizados: 60% ventas de interfaces
 - Gafas: 30€
 - Muñequera: 10€
 - Cinta pelo: 15€
- Personalizables (+20% de coste) 40% ventas de interfaces
 - Gafas: 39€ (+30%)
 - Muñequera: 12€ (+20%)
 - Cinta pelo: 18,75€ (+25%)

Ingresos por alquileres a clubs, polideportivos, instalaciones deportivas...10% del total ingresos

- 25% del alquiler del dispositivo al usuario. Alquiler tipo: 10€ de ellos 2,5 € serán ingresos de MARK 1T!

05 FUENTES DE INGRESOS: PREVISIÓN DE INGRESOS

Ingresos por ventas KIT COMPLETOS 570.000€ año (50.000€ mes)

Tres variantes de producto MALETIN.

Ingresos por ventas de interfaces de manera unitaria (gafas, muñequera o cinta de pelo): 22.000€ año

- Ingresos por no personalizados 10.000€ año
- Ingresos por ventas personalizables 12.000€

Ingresos por alquileres a clubs, polideportivos, instalaciones deportivas...10% del total ingresos

- Considerando un alquiler diario por club de un total de 20 en clubs colaboradores los ingresos ascenderían a 6.000€ año que supondría para nuestra empresa una comisión por alquiler del 0,25 siendo el ingreso total para nuestra empresa de 18.000€ año.

Alquiler tipo: 10€ de ellos 2,5 € serán ingresos de MARK 1T!

Previsión total de ingresos: $570.000 + 22.000 + 18.000 = 610.000€$