

FUENTES DE INGRESO

Para empezar, nuestra empresa necesita un pequeño impulso inicial. Los ingresos que recibimos son, por un lado, recurrentes, ya que nuestros clientes, es decir, los diferentes gobiernos y las grandes instituciones internacionales, pagan por cuotas mensuales para seguir disponiendo de nuestros servicios, tanto la venta en sí de los “RescueNano”, como la posible reparación de estos debido a las averías que se puedan producir durante su actividad.



La principal forma de generar estas fuentes de ingreso por la cual nuestra empresa obtiene capital serían:

- Principalmente, como se ha mencionado anteriormente, una prima fija mensual, la cual permanece invariable durante la vigencia del trato con los diferentes gobiernos, a la cual se le añaden dos importes añadidos:
- Por un lado, la prima por uso, es decir, dependiendo del uso que realice cada institución de nuestro servicio, se le cobrará una mayor cantidad de dinero, que otras que no realicen un uso tan frecuente.
- Y, por otro lado, una prima decreciente, que, al principio supone una suma del 5% del total de la prima fija pero que va disminuyendo conforme van aumentando el tiempo de contrato entre la empresa y nuestros clientes.

Los precios de nuestros productos, es decir, los robots “Rescue Nano”, serán variables, ya que dependen de factores como la demanda o la cantidad de robots que se compran, pero rondan los 20000 euros por la compra de cada robot. Aunque no solo compran los nanorobots, sino que también pueden alquilarlos sin tener el dominio completo mensualmente por unos 7.500 euros. Los precios siempre serán pactados antes de comenzar los acuerdos con los clientes tras elaborar un presupuesto, ya que uno de los estándares más importantes de nuestra empresa es la transparencia.