

FUENTES DE INGRESO

Nuestros clientes están dispuestos a pagar por calidad, durabilidad y consistencia. Para determinar cuánto y cómo están dispuestos a pagar por ello, realizamos estudios de mercado y analizamos a nuestros clientes. Estos estudios arrojaron información de que nuestros clientes respetan la innovación y la sostenibilidad y están dispuestos a pagar una suma enorme por este tipo de productos.

En términos de flujos de ingresos, la empresa hemos identificado dos tipos principales:

Ingresos por pago único: estos productos incluirán aquellos que nuestra clientela compre de forma única, como, por ejemplo, materiales de construcción de alta calidad. Estos tendrán un precio determinista, basado en los costos de producción más una ganancia razonable.

Ingresos de pago recurrente: Estos servicios tendrán un precio dinámico y el precio será directamente proporcional a la duración del contrato, así como al nivel de servicio requerido.

En términos de fuentes de financiación, clasificamos dos tipos principales:

Ingresos puntuales: este modelo se utiliza normalmente para productos que nuestros clientes compren solo una vez, por ejemplo, materiales de construcción nuevos. Dichos productos tendrán un precio fijo equivalente al costo de producción más un margen para cubrir los beneficios.

Ingresos por comisiones puntuales: este modelo se puede utilizar para el asesoramiento financiero y los servicios que brindamos a nuestros clientes. El costo de este servicio varía en función de la duración del contrato y la cantidad de trabajo requerido.

Las estrategias que hemos adoptado son las siguientes:

Precios fijos: Los productos de materiales avanzados que ofrecemos tienen precios fijos, que en la mayoría de los casos son más altos, debido al valor adicional que aporta la innovación y la sostenibilidad.

Precios dinámicos: Los servicios de consultoría y mantenimiento se basan en precios dinámicos que pueden responder a las necesidades específicas de cada cliente y al tiempo que deseen contratarnos.

En cuanto a la participación porcentual de cada fuente de ingreso, estimamos que:

- **Los ingresos por pago único** representarán aproximadamente el 60% de nuestros ingresos totales.
- **Ingresos por pagos recurrentes** representarán el 40% restante.

Para la inversión inicial necesaria para desarrollar nuestros productos y servicios, hemos identificado varias vías para obtener ingresos destinados a esta inversión:

- **Inversores privados:** Buscaremos inversores que compartan nuestra visión y estén dispuestos a financiar nuestro proyecto a cambio de una participación en la empresa.

EJEMPLO: Podríamos organizar una serie de presentaciones y reuniones con potenciales inversores privados, como fondos de capital riesgo y business angels, para presentarles nuestro proyecto y destacar los beneficios y el potencial de retorno de inversión. Además, podríamos asistir a eventos y conferencias de la industria para establecer contactos y atraer inversores interesados en la innovación y la sostenibilidad.

- **Subvenciones y ayudas:** Aplicaremos a programas de subvenciones y ayudas gubernamentales que apoyen la innovación y la sostenibilidad en la industria de materiales.

EJEMPLO: Podríamos identificar y aplicar a programas de subvenciones y ayudas gubernamentales que apoyen la investigación y desarrollo en materiales avanzados. Por ejemplo, podríamos solicitar fondos del programa Horizonte Europa, que financia proyectos de investigación e innovación en la Unión Europea. También podríamos explorar oportunidades de financiación a nivel nacional y regional, como las ayudas del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) en España.

- **Colaboraciones estratégicas:** Estableceremos colaboraciones con otras empresas y organizaciones que puedan beneficiarse de nuestros avances tecnológicos y estén dispuestas a invertir en nuestro proyecto.

EJEMPLO: Podríamos establecer colaboraciones con empresas de la industria de la construcción que estén interesadas en utilizar nuestros materiales avanzados en sus proyectos. Por ejemplo, podríamos asociarnos con una empresa constructora para desarrollar un proyecto piloto que demuestre la eficacia y los beneficios de nuestros

materiales. Además, podríamos colaborar con universidades y centros de investigación para llevar a cabo estudios conjuntos y validar nuestras innovaciones.

Con estas estrategias, estamos seguros de que CroNiCo podrá generar ingresos sostenibles y alcanzar nuestros objetivos de innovación y sostenibilidad en la industria de materiales.