

4.FUENTES DE INGRESO

La principal fuente de ingreso de HidroClean es la venta de activos.

Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar nuestros clientes por el producto o servicio que les ofrecemos.

Existen dos tipos de fuentes: Ingresos por pago único o ingresos por pagos recurrentes.

- **Explicad cómo y cuánto estarán dispuestos a pagar vuestros clientes por el producto o servicio que ofrecéis, es decir, el precio de venta.**

Nuestros clientes estarán dispuestos a pagar 13.99€ por nuestro magnifico filtro.

- **Ahora, analizad quién es vuestra competencia y los precios que ofrecen.**
Nuestra competencia es FIENZA AIR, los precios que ofrecen son de 17.99€.
- **Desarrollad vuestra estrategia o estrategias de precio (precio promocional de lanzamiento, precio regular...).**

Precios escalonados, precio de suscripción y que el precio inicial más bajo para ganar en el mercado rápidamente.

- **Realizad una estimación aproximada de los ingresos que esperáis generar durante el primer mes, el primer trimestre y año.**

PRIMER MES → Esperamos vender 1000 unidades, que serían unos 13.990€

PRIMER TRIMESTRE → Esperamos vender 5000 unidades, que serían unos 69.950€

PRIMER AÑO→ Esperamos vender 20000 unidades, que serían unos 279.800€