

## FUENTE DE INGRESOS

- **¿Cómo obtenemos dinero de los clientes?**
  - **¿Cuál es nuestra principal línea de ingresos?**
  - **¿Cuáles son los precios del producto o productos?**
- ★ Los clientes de Osakidetza pagarán 1€ mensual para poder usar la app. Nuestra justificación a esto es que Osakidetza tiene las urgencias mucho más saturadas que cualquier hospital privado. Por lo que estos clientes no van a tener problema en pagar 1€ mensual por el servicio y así evitar tantas horas de espera.
- ★ Nuestra principal fuente de ingresos será Osakidetza, quien será nuestra mayor fuente.  
Patrocinio: 100.000 euros anuales.
- ★ Por otro lado, tendremos como patrocinadores a los hospitales privados. Por ejemplo, al hospital Quirón Salud. Quién nos ayudará económicamente y como intercambio, los clientes de este hospital no deberán pagar mensualmente para poder usar la app.  
Patrocinio: 20.000 euros anuales.
- ★ También, disponemos de otros servicios en la misma app, el cual tiene un costo adicional. Como lo es ver cada cuanto se pueden reclamar los medicamentos de tratamiento en la farmacia. Se paga una vez y queda activo, el precio de este servicio es de 4.59 euros.
- Si 18.000 usuarios activos de Osakidetza pagan 1 € por mes, se generarían 216.000 € anuales.
- ★ Por último, incluimos packs cada cierto tiempo para que estos cobros se hagan más económicos y las personas se animen a comprarlos. Por ejemplo, sumar lo que se debe pagar mensual más el costo de un servicio a la mitad de precio.

	<p>★ Otra opción es hacer packs familiares, donde cada integrante pasa a pagar el 30% menos. Pagando así 0.70 céntimos mensuales por el servicio. Esta opción solo la pueden usar 6 personas.</p>
--	---