

04: Fuentes de ingreso

"Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes por lo que les ofrecemos"

FUENTES DE INGRESOS DEL PROYECTO

Nuestro proyecto se basa en la venta de un producto personalizado que ayuda a mejorar la memoria y el bienestar emocional de personas mayores, especialmente aquellas con Alzheimer u otras enfermedades neurodegenerativas.

¿CUÁNTO Y CÓMO PAGARÍAN LOS CLIENTES?

Los clientes (familias, cuidadores o residencias) estarían dispuestos a pagar un precio único por el producto, ya que se trata de un juego físico y personalizado con fotografías reales de familiares y personas cercanas.

TIPO DE INGRESOS

- Ingreso principal: pago único
- Venta de barajas de cartas personalizadas con fotos familiares.
- Ingresos secundarios (opcionales):
- Reimpresión de cartas si se quieren actualizar las fotos.
- Diferentes packs según el número de cartas o nivel de personalización.

FORMA DE GENERAR INGRESOS

- Venta directa del producto a familias.
- Colaboración con residencias y centros de día, que podrían comprar varios juegos a la vez.

POLÍTICA DE PRECIOS

- Precio fijo, claro y accesible, adaptado al público objetivo.
- El precio incluiría el diseño, la impresión de las cartas y el empaquetado.