



ASCENTIA

Fuentes de ingreso

El flujo de dinero que mantiene y hace crecer nuestro negocio se divide en varios sectores, combinando entradas fijas, que al ser estables y predecibles representan el 40% de nuestra facturación, con entradas dinámicas, que suponen el 60% restante y dependen de la cantidad de ventas y de los servicios extra.

Nuestra principal fuente de ingresos es la venta del producto en sí. Con un precio de 149,99€ por unidad, generamos un ingreso dinámico, que proviene tanto de clientes particulares que lo necesitan para su silla de ruedas o de comunidades de vecinos que lo compran para hacer accesible su portal. Aunque vendemos nuestro producto, este ingreso está concretamente ligado a los aparatos de movilidad que ya existen, como la silla de ruedas, el andador o el carrito de bebé del cliente, ya que el valor que ofrecemos es el de mejorar un producto que ya poseen. Cuantas más unidades se vendan, mayores serán nuestros ingresos dinámicos. Por ejemplo, con la venta de 50 unidades al mes se generarían 7.499,50€ mensuales, lo que supone 89.994€ al año; con 100 unidades al mes los ingresos serían de 14.999€ mensuales, alcanzando los 179.988€ anuales; y con 500 unidades vendidas al mes se obtendrían 74.995€ mensuales, lo que equivale a 899.940€ al año. Para impulsar estas ventas, buscamos acuerdos con hospitales, residencias y tiendas especializadas.

Una fuente de ingreso muy estable es el servicio de mantenimiento. Al ser un aparato técnico esencial para la seguridad y la autonomía, el dispositivo necesita revisiones y mantenimiento diario. Ofrecemos contratos de mantenimiento anuales o mensuales a nuestros clientes, tanto a clientes particulares como a empresas e instituciones. El contrato mensual es de 14€ y se renueva cada mes, aunque también tenemos la opción de contratar los 12 meses por 150€. De esta manera aseguramos una entrada constante de dinero cada mes o cada año. Este servicio de mantenimiento no solo genera ingresos fijos, sino que también garantiza la satisfacción y fidelidad del cliente a largo plazo, ya que prolongamos la vida útil y la seguridad del producto.

Otra fuente de ingresos fijos es la formación especializada. Para garantizar que el aparato se instale y se mantenga de forma correcta y sin problemas, ofrecemos cursos de formación para montar el dispositivo. Cobramos una tarifa a técnicos autónomos o a empleados de empresas que quieran acreditarse en la instalación. De este modo aseguramos un servicio técnico de calidad en el montaje en todo el país y generamos un ingreso fijo.

Además, vamos a abrir un local físico en Madrid. Este espacio no será solo una tienda, sino también será un área de demostración donde los clientes podrán ver y probar nuestros productos en persona antes de comprarlos, con un precio de 149,99€ por unidad. Creemos que estos locales serán un gran impulso para el negocio porque

aumentarán las ventas, ya que al vender directamente al público generaremos ingresos importantes de forma constante; estaremos más cerca del cliente, ya que al estar en la capital del país, será más fácil que nos encuentren y nos visiten; y transmitiremos confianza, ya que tener un lugar físico nos servirá como punto de referencia para que la gente nos conozca y confíe en la empresa. Asimismo, el local servirá de sede para las formaciones, así como de un lugar físico dónde se pueda ir a reparar nuestro producto.