

FUENTES DE INGRESOS

Nuestras principales fuentes de ingresos van a ser:

- Renting de las máquinas:

El renting es una forma de alquiler a largo plazo y es nuestra principal fuente ingreso. En el caso de la cinta de correr consiste en alquilarla pagando una cuota mensual fija sin necesidad de comprarla. Este contrato puede tener distintas duraciones, por ejemplo, de un año, tres o cinco años. La mayor diferencia entre estas opciones está en el precio mensual.

Si el renting es de un año, la cuota mensual es más alta (100€/mes) ya que el periodo de uso es más corto. Es una buena opción para los que quieran probar la cinta de correr o necesitan utilizarla durante poco tiempo porque ofrece una mayor flexibilidad.

En el renting de tres años la cuota mensual es un poco más baja (70€/mes). Es punto intermedio, porque permite un uso prolongado de la cinta sin un compromiso demasiado largo.

Por último, el renting de cinco años es el que tiene la cuota mensual más baja (45€/mes) lo que permite un mayor ahorro mes a mes, aunque implica un compromiso más largo y menos flexibilidad.

El mantenimiento, reparaciones y el soporte técnico está incluido en la cuota y una vez finalizado el contrato, se puede devolver la cinta o renovar el renting.

- Venta directa de las máquinas (venta de activos): a gimnasios, centros deportivos, personas particulares entre otros, los cuales antes de comprar la maquina van a poder probarla para estar seguro de que van a estar satisfecho y no se va a arrepentir de la compra.

El precio va a ser de 10.000€, es bastante elevado ya que nuestro principal objetivo es que los clientes las alquilen no que las compren.

Para que las máquinas de correr funcionen bien, duren más tiempo y no fallen repentinamente, se va a ofrecer un mantenimiento que incluye revisiones periódicas, calibración etc., además también vamos a disponer de un servicio

técnico para reparar la maquina en caso de que se estropee el cual va a tener disponibilidad todos los días de la semana, pero para tener acceso a estos servicios los clientes van a tener que pagar una cuota mensual de 10€, es decir, un seguro para la máquina de correr.

Por último, también vamos a disponer de un soporte por teléfono 24/7, es decir, servicio al cliente, sin embargo, para poder hacer uso de este servicio no será necesario pagar la cuota mensual.

- Patrocinios: los patrocinadores nos dan dinero, recursos o apoyo a cambio de recibir visibilidad, publicidad o beneficios. Van a poder incluir en la venta directa de las maquinas uno de sus productos de forma gratuita para que se promocionen, además al patrocinar a una empresa como la nuestra, con objetivos beneficiosos para la sociedad, su imagen va a mejorar.
- Licencias tecnológicas o de patentes: como New Energy es el dueño de una tecnología o una patente vamos a dar permiso a otras empresas para usarla, a cambio de un pago.