

Fuentes de ingresos

Las fuentes de ingreso explican cómo obtener beneficios y cuánto están dispuestos a pagar los clientes por el producto. Como es un producto de uso cotidiano, enfocado en la seguridad y accesibilidad para todos los públicos, nuestra estrategia de ingresos tiene como base los precios accesibles y la venta directa.

- **Forma de obtención de ingresos**

1. **Venta directa del producto:** Será la principal fuente de ingresos.

Se venderá en: - Farmacias, supermercados, tiendas locales y también se podrá (adquirir a través de venta online, cuando la empresa haya crecido)

2. **Venta recurrente:** Como el producto se va gastando, los clientes necesitan comprarlo varias veces. Esto genera ingresos continuos y los usuarios habituales (familias con niños, personas mayores...) que se convierten en clientes fieles.

3. **Packs y ofertas especiales:**

- Venta de packs ahorro para familias y cuidadores.
- Ofertas puntuales en colaboración con establecimientos locales o campañas de prevención.

- **¿Cuánto están dispuestos a pagar nuestros clientes?**

Nuestro cliente potencial busca, seguridad, comodidad y precio razonable. No estaría dispuesto a pagar uno muy alto, pero sí uno justo por un producto eficaz y ecológico.

El precio estimado por unidad sería de 8-10 euros.

El precio es accesible para la mayoría de los usuarios y competitivo frente a otros productos de seguridad personal.

Los clientes están dispuestos a pagar este importe porque:

- Reduce el riesgo de caídas y accidentes
- Es fácil de usar y transportar
- Tiene un compromiso claro con el medioambiente.