

# FUENTES DE INGRESOS

Quizás este sea uno de los puntos más importantes ya que la viabilidad del proyecto depende de los ingresos que seamos capaces de generar. Sobre todo los primeros años de vida, para que el proyecto no se muera, y termine por asentarse.

SafeOnRoute adopta un modelo de negocio basado en **suscripciones mensuales** y una **compra inicial del sistema**, que si recordamos es Plug&Play, y que de momento se paga por dispositivo, por lo que puede ser usado por la familia al completo(no es personal), y en cualquier vehículo.

A demás utiliza otros ingresos recurrentes como son la **publicidad en la APP**, la opción de **pagar por no tener publicidad** en la APP o la **venta de información a 3º**, como pueden ser web's de meteorología para disponer de información en tiempo real.

Si en España hay 30 millones de vehículos registrados, y hay 11.5 millones de hogares, hacen 1,12 vehículos por hogar (quitando los de las organizaciones), de los que el 70% tienen un coche por lo menos, con que son entre 8 y 9 millones de hogares que podrían comprar un solo dispositivo. Si nos planteamos un número real de venta en los 3 primeros años, sería el que abarca el 0.2% de esos 8 millones de hogares con una sola compra que serían 16.000 vehículos.

Se estima una venta anual el primer año del 15%, el 2º año del 37% y el 3 año del 48%. La mayor cantidad de recursos, y el boca a boca, creemos que dará un salto importante en nuestro tercer año.

Los ingresos por cliente se concretan en la venta del sistema a 25€/unidad(más económico que la V16), así como la domiciliación mensual de 3€ por cada SafeOnRoute vendido. Se



podría pensar en un incremento de la cuota (+1€) por vehículo utilizado, pero de momento... es la idea, y se permite al usuario, disponer de un sistema para varios vehículos y varias personas.

Esto nos proporcionaría unos ingresos estimados en los próximos 3 años de **2.236.730€**. El 1º año, 1.002.810€, **engordado por las ayudas y subenciones** el segundo, 399.858€ y el tercero 834.060€.

Como hemos comentado anteriormente se pretende realizar 16.000 contratos en los próximos 3 años. El primer año se realizarían 2.400 contratos, el segundo 5.900 y el 3º años 7.680, vendidos entre Organizaciones y particulares. La venta de información a 3º, es otro ingreso recurrente. Enfocado solo a los datos meteorológicos obtenidos en tiempo real en múltiples lugares. Sabemos posición del vehículo y sabemos si llueve(limpia, y podríamos saber 3 niveles distintos de agua), y la temperatura exterior, pudiendo estas organizaciones informar, del estado de las carreteras, e informar la meteorología instantánea del lugar(hielos, lluvia, temperatura). Esto hemos calculado que nos proporcionaría **453.480€**

A demás disponemos de ingresos por la compra de la APP, estimando que un 30% de ellos lo harán efectivo, una compra para toda la vida, con actualizaciones automáticas y gratuitas, además el 70% restante al no comprar la aplicación, dispondrán de publicidad, que también nos aportará económicamente, como ya se ha comentado en otros documentos, obteniendo en los 3 próximos años **127.730€**.

Por supuesto que no hemos descuidado las ayudas estatales y regionales, que nos van a permitir comentar este proyecto. Muchas de ellas son ayudas que manteniendo la empresa viva durante al menos 3 años no deben de devolverse, pero otras son financiación que si se



deben de ir devolviendo (aunque los 3 primeros años carecen de tener que devolverse, como hemos querido introducir en la hoja de Gastos, desde el primer año).

El interés de la financiación por parte del gobierno es 0% mientras que el de los bancos, según hemos consultado están entre el 5% y el 7%.

Ser una empresa de **nueva creación de carácter tecnológico, constituida en un pueblo de 3.000 habitantes, con contratación de jóvenes y mujeres, para cumplir con los requisitos del ODS de integración, más las ayudas estatales en seguridad vial, las ayudas de la DGT, fondos Next Generation y la financiación que se pedirán a CDTI (640.000€) y a los bancos (100.000€), más los 20.000€ proporcionados por cada uno de los 3 socios, nos proporcionan una liquidez de 800.000€.**



# SafeOnRoute



2.236.730,32 € INGRESOS TOTALES EN 3º AÑOS

## PREVISIÓN DE INGRESOS 1º AÑO

CATEGORÍA DE GASTOS	1º Año	2º Año	3º Año	TOTAL
	1.002.810,91 €	399.858,91 €	834.060,50 €	2.236.730,32 €
<b>Subenciones Rejonales</b>	60.000,00 €	14.000,00 €	14.000,00 €	88.000,00 €
<b>Subenciones Estatales</b>	218.000,00 €	- €	- €	218.000,00 €
<b>Ventas en Organizaciones</b>	57.600,00 €	133.880,00 €	149.600,00 €	341.080,00 €
<b>Ventas particulares</b>	6.000,00 €	29.600,00 €	76.800,00 €	112.400,00 €
<b>Ingresos por Domiciliaciones</b>	43.200,00 €	192.960,00 €	501.360,00 €	737.520,00 €
<b>APP</b>	6.010,91 €	29.418,91 €	92.300,50 €	127.730,32 €
<b>Financiación</b>	612.000,00 €	- €	- €	612.000,00 €