

## 4. Fuentes de ingresos

Nuestros ingresos serán por **pago único**, es decir, nuestros clientes no tendrán cuotas mensuales por nuestros servicios, una vez pagado el producto no tendrán que preocuparse por más pagos.

Además, los clientes podrán realizar el pago al momento o financiarlo, así si les viene mejor pagar el producto íntegro en el momento y no tener preocupaciones tendrán esa opción, o si por el contrario no les viene bien pagarlo en el momento, les daremos la opción de pagarlo fraccionadamente en 12 meses, es decir, deberán pagar 18,33€ al mes durante un año.

En BrazalPay vendemos un producto exclusivo, innovador y con tecnología avanzada, con una excelente garantía de 2 años, teniendo en cuenta que una pulsera digital como la nuestra no existe en otras partes del mundo y asumimos un alto coste para que nos lo fabrique nuestro proveedor, tendrá un precio elevado que no todos los públicos estarán dispuestos a pagar, esto significa que nuestros clientes tendrán un medio/alto poder adquisitivo, y buscan lujosidad y exclusividad, por lo tanto estarán dispuestos a pagar nuestro precio de venta de 220€, que les satisfecerá la lujosidad y exclusividad que buscan.

Actualmente no tenemos competencia, ya que es una idea innovadora y no existen otras empresas que ofrezcan este producto, por ello vamos a analizar la **competencia indirecta** que podríamos encontrar, este sería Smartwatch - Samsung Galaxy Watch FE, Super AMOLED 1.2", 40.4 mm, 16 GB, 247 mAh, Android. Ya que los dos ofrecemos medir la composición corporal, conocer tus hábitos de sueño y la salud de tu corazón, pero nosotros a diferencia de ellos también ofrecemos un calendario y calculadora, además de realizar pagos, hacer transferencias y consultar saldos. El precio del el Smartwatch - Samsung Galaxy Watch FE, Super AMOLED 1.2", 40.4 mm, 16 GB, 247 mAh, Android es de 169€. Nosotros por 51€ más (220€) ofrecemos lo mismo que ellos y muchas más funciones que hemos nombrado en el párrafo anterior.

Nuestro producto tiene un precio regular de 220€, pero para el lanzamiento tendremos una promoción de 199'99€ la primera semana para atraer a más clientela, después de esta el precio volverá al normal y en épocas específicas del año como podría ser el Black Friday o rebajas haremos un 5% de descuento, por lo tanto el producto se quedará en 209€ . Esto se trata de una estrategia de precio psicológico que usaremos con nuestro producto, es una estrategia de marketing avanzada en el mercado, esto atrae a más clientela ya que poniendo '99 parece un precio más atractivo o menor.

Durante el primer mes esperamos vender 150 pulseras, así obtendremos un total de 33.000€. El primer trimestre esperamos vender 500 pulseras, obteniendo 110.000€ de ingresos. El primer año esperamos vender 2.000 pulseras, obteniendo 440.000€.