

# FUENTES DE INGRESOS

- **¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?**

## Recuerda que:

- Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes por lo que les ofrecemos.
- Básicamente, existen dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:
  - Ingresos por pago único
  - Ingresos por pagos recurrentes
- Una empresa dispone de diferentes maneras de generar fuentes de ingresos:
  - Venta de activos
  - Prima por uso
  - Primas de suscripción
  - Préstamo, renting y alquiler
  - Licencias
  - Primas de bróker o comisiones
  - Publicidad
- En cuanto a los precios, se clasifican en:
  - Precios fijos
  - Precios dinámicos

## No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Definir de forma razonable y prudente, cuáles son las principales fuentes de ingresos del proyecto y ponderando cuál ser
- á la participación porcentual de cada fuente de ingreso del proyecto. En el que caso de que vuestro proyecto precise de una inversión inicial destacada, deberéis estimar de forma prudente cuáles serán las vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial.

## Caso práctico, IOIKAN:

Se dedica básicamente a la venta de activos, en su caso, los activos son tablas long personalizadas con diseños exclusivos. Además se trata de una fuente de ingresos por pago único.

