

## FUENTES DE INGRESO



Al ofrecer un precio de venta muy reducido, debido a los materiales empleados, si que tendríamos clientes, porque en cuanto a calidad/precio ofreceríamos de los mejores productos.

Teniendo unos clientes fijos, los cuales pueden ser profesionales, o simplemente aficionados a este mundo; para así cada vez que necesiten piezas acudan a nosotros y así tener ingresos por pagos recurrentes o bien alguien que necesita un producto en un momento dado obtendremos los llamados por pago único.

Al principio a nosotros no tendremos un desembolso importante, porque nosotros al trabajar según el cliente, haríamos el producto inmediatamente, tal y como el cliente nos lo pida; de ahí sacamos la conclusión de que el primer desembolso dependerá de la cantidad de clientes, pero en caso de no poder afrontarlo con nuestro dinero, poco a poco iríamos adquiriendo patrocinadores, para así lograr mayores beneficios, tanto ellos como nosotros, y en nuestro caso poder afrontar los gastos.

En cuanto al cliente le facilitaremos la forma de pago porque podrá pagar de diferentes maneras: PayPal, Transferencia Bancaria, Contra reembolso (incluyendo un gasto mayor para el cliente) entre otras.

La publicidad en nuestro caso sería mediante internet, Youtube, Facebook, Instagram,... entre otras redes sociales y una página web. Al mismo tiempo organizando eventos en los cuales habrá sorteos y encontraremos diferentes ofertas, como códigos de descuento, etc. En Youtube lo que haríamos sería subir videos, con productos nuevos, todos nuestros, para entretener al cliente y así también poder adquirir más clientes, lo que conlleva mas fuentes de ingreso.

Dentro de los precios, en cada uno de nuestros proyectos tendremos los distintos precios:

- Precios fijos.
- Precios dinámicos.

Los precios fijos serán para clientes nuevos, aunque registrándose obtendrán unos puntos, por ejemplo por una compra de "x" € obtendrán "y" puntos, pudiendo canjearlos en la siguiente compra o bien acumularlos para alguna otra compra.

Los precios dinámicos serán para clientes frecuentes, debido a que gracias a ellos obtendremos beneficios, con lo cual nos pondríamos en contacto con ellos, para así poderles hacer precio por compra al por mayor y suministrándole puntos también, como al resto de clientes.

Prestamos, alquileres y renting no utilizaríamos, ya que en nuestro caso haríamos todo en algún sitio común para nosotros el cual ya lo tenemos, al no tener una tienda física en un principio y al disponer de las herramientas, no necesitaríamos ningún préstamo para comprar maquinaria y demás en un principio.