

Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja y Sandra Alguacil.



FUENTES DE INGRESOS

Se podría decir que los ingresos son los pilares de una empresa ya que sin facturación no habría beneficios y acabaría en quiebra. Una empresa debe conocer a la perfección el perfil de sus clientes para saber por qué estos estarían dispuestos a pagar una cierta cantidad por tu

producto y en qué se diferencia del resto.

En **Business Contacts** los ingresos están constituidos por una cuota fija que se cobra a cada empresa que solicite nuestro servicio, es decir, a cada empresa que quiera que se la publique. Además de eso, se cobraría un porcentaje de comisión cada vez que esa empresa reciba un pedido a través de nuestra página.

Ejemplo:

Pongamos que una empresa de teclados de ordenadores para oficina quiere darse a conocer y le hablan de nuestra página. El director decide investigar y está de acuerdo con usar nuestra página.

Para entrar debe abonar una cantidad previamente establecida por nosotros y fija para todos.

A continuación, deberá proporcionarnos información sobre sus ofertas y productos, las cuales nosotros colgaremos más tarde junto a su logo y algo de información como el teléfono de contacto, dirección, canales de entrega...

Para finalizar deberá pactar con nosotros una comisión acorde a las dos partes.

Así esa empresa ya tendrá su anuncio colgado y a la disposición de los usuarios de la página que busquen teclados de ordenador para oficinas.

¿Por qué nosotros?

En nuestra opinión el cliente estaría dispuesto a pagar por la publicidad que se le haría cada vez que un usuario busque sus productos, y el hecho de que el porcentaje de comisión no sea fijo, sino que sea negociable hace más atractivo ya que si son buenos negociantes conseguirán que sea bajo.

Consideramos que es una oferta atractiva y que al usuario se le ofrecen muchas ofertas diferentes de lo que ésta esté buscando.



Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja y Sandra Alguacil.

La idea está basada en las tiendas on-line tales como Amazon, eBay, o Steam. El éxito de éstas nos pareció sorprendente y nos planteamos: “si la gente utiliza estas tiendas para buscar productos que necesita o le interesan, ¿por qué no usaría una “tienda” dónde se le ofrezcan empresas las cuales vendan productos que le interesen?”

Clasificación:

Según el tipo de precio la cuota de entrada sería fijo ya que es igual para todos, pero el porcentaje de comisión es dinámico ya que cuanto más pida el cliente de esa empresa, más recibiremos nosotros.

Según los tipos de fuentes de ingresos tendríamos por comisión, por alquiler ya que es como si “alquilasen” una parte de nuestra página para publicitarse, lo que nos lleva a que también tendríamos por publicidad.