

4. FUENTES DE INGRESO

-Cada fuente de ingresos puede tener un mecanismo de fijación de precios diferente, ya sea la lista de precios fijos, negociaciones según el mercado, según su volumen o gestión de rentabilidad. Esto incluye conocer y disponer MÉTODOS DE PAGO que prefieren los clientes.

-Existen varias formas de generar fuentes de ingresos:

1. Por venta de archivos o venta directa

2. Cuota por derecho de uso

3. Cuota de suscripción

4. Préstamos

5. Concesión de licencias

6. Gastos de comisión

7. Publicidad

-En torno a las fuentes de ingreso, nosotros ofrecemos un producto en relación calidad-precio adaptado a las condiciones que nos piden los consumidores.

-Nosotros lo que intentamos conseguir con ésta empresa es que cada uno de los consumidores satisfagan sus necesidades con ayuda de profesionales.

-Creemos que un viaje es un momento especial alrededor de la vida de un cliente y si es relacionado con el deporte y no está muy informado de cómo se realizan esos viajes, ahí es cuando nosotros ayudamos al cliente para que le salga un viaje adaptado a sus necesidades.

- Si la demanda del producto que ofrecemos es muy alta, pues el precio subiría un poco más si no fuera tan demandado.

- Por ejemplo un viaje de 2 días a Londres para la final de la Champions de Fútbol es una demanda muy grande, al contrario que un viaje de 2 días a ver la final del Mutua Madrid Open de tenis, que su afluencia no es muy alta. En nuestra opinión un cliente pagaría más.

-Los consumidores están dispuestos a desembolsar más dinero si con ello consiguen un mejor servicio y una atención más personalizada por parte de las empresas.