



## **5. FLUJO DE INGRESOS**

Es necesario que sepamos diferenciar con claridad las distintas fuentes de ingreso:

En primer lugar deberíamos identificar qué tipo de precio vamos a utilizar ya que pueden ser dinámicos o fijos. En nuestro caso nos decantaremos por los precios fijos.

Tipo de precios fijos que utilizaremos:

- Precio de lista: Lo utilizaremos para productos o servicios individuales como por ejemplo la venta de piensos, la inserción del GPS o las consultas por urgencia.

- Precio dependiente del segmento de mercado: Será el más utilizado por nuestra empresa, ya que dependiendo de la tarifa contratada será un precio u otro, en función del servicio prestado.

Hemos enfocado nuestro precio para que sea accesible a clientes de todos los niveles adquisitivos, esto se denomina precio dependiente del segmento de mercado, ya que ofrecemos productos muy variables en cuanto al precio.

Los tipos de fuentes de ingreso a las que va a recurrir nuestro veterinario son:

- Ingresos por pagos recurrentes: Resultantes de los pagos continuos que realizará el cliente para disponer de nuestro servicio.
- Pagos únicos: Este sería el caso del implante del GPS, o de la compra de un producto, ya que los clientes pagan una única vez.

En nuestro modelo de negocio, nos vamos a centrar en dos formas de generar ingresos.

- Ventas de activo: Ofreceremos a nuestros clientes una amplia gama de producto, aunque nuestro activo más valorado será el GPS.
- Primas de suscripción: Es la fuente más importante que tenemos para generar ingresos. Damos a nuestros clientes la opción de elegir entre 3 tarifas diferentes.