

4. Fuentes de ingreso.

El concepto de cliente potencial es el sujeto que puede convertirse en un comprador del servicio de CostuNet, el potencial quiere decir que esa conducta no se ha concretado.

Nuestra primera fuente de ingresos sería de pago único; es decir, que se generen ingresos mediante pagos únicos, que cada cliente pague por lo que ha pedido. Para atraerlo primeramente lo mejor es con una oferta promocional del tipo “en tu primer pedido costes de envío gratuitos” o “te hacemos un 15% de descuento”. Después, para mantener la fidelidad de nuestros clientes consagrados, hacer promociones cada x tiempo.

De momento, para que el cliente potencial se convierta en un cliente propiamente dicho, ofrecer el producto con el concepto “bueno bonito barato” es decir, bien de precio pero manteniendo la calidad del producto:

- Por ejemplo, una camiseta que de normal costaría 20€ + gastos de envío, en su primera compra te descontaríamos los gastos de envío o que en vez de costarte 20€ te costase 17€.
- Y si ve que nuestro servicio funciona bien en todos los aspectos (rapidez en el envío, calidad de la prenda, trato al cliente...) hay muchas posibilidades de que se convierta en cliente habitual de nuestra página.

La forma del pago para los usuarios del servicio es el más fácil posible, pago con tarjeta o PayPal.

También cabría la posibilidad de otorgarle al cliente una tarifa plana que pague al mes o al año a cambio de servicios más exclusivos, como un número de prendas al mes o un bono para consumir en un mes o en un año, respectivamente. También para acceder a contenido más exclusivo y complicado de fabricar, como podrían ser los vestidos de fiesta o trajes. Sería algo parecido a lo que está ocurriendo con Amazon Premium.

En definitiva, ofrecerle un servicio competente y bien de precio es importante para atraer clientes. Así, se generarán beneficios en CostuNet.