

Fuentes de ingresos

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estas ofreciendo?

En este caso como será para el uso privado y disfrute de los clientes, sería un precio fijo por las horas del curso de aprendizaje, con un plus por la inscripción que tendrá un tiempo de caducidad, es decir, el curso vale para drones de tipo “phantom” por ejemplo, que estos se cambiaran a los dos años por otros más nuevos tecnológicamente, que requieren unas horas más de formación. Entonces los clientes pagarían algo más por esas horas, pero siempre menos que otros que no hayan recibido nunca las clases de aprendizaje. Además tendrán que pagar el alquiler del dron.

- Primas de suscripción (al recibir una formación, forma parte de la cartera de clientes)
- Renting y alquiler (si es por horas, se le cobra al cliente un alquiler del dron, si lo quiere para usarlo durante mucho tiempo se le deja en renting)

En cuanto a los precios, pueden ser fijos y dinámicos, porque habrá clientes que lo alquilen para algo puntual, que en este caso se establecerá un precio por hora. Pero por el contrario si los clientes lo quieren para un tiempo que no es determinado, es decir que no saben cuánto tiempo lo van a utilizar, se hace renting, estableciendo un precio dinámico, en función del tiempo y la utilización.

La parte innovadora de nuestro proyecto puede ser la NO necesidad de dinero en efectivo, por parte del cliente. Se puede hacer todo a través de internet o del móvil, con la clave que le dieron al cliente en el curso de aprendizaje Una web en la que nuestro cliente pueda elegir el dron, la calidad y el tiempo que lo necesitará, incluso podrá elegir el tipo de contrato, por horas, habitual, renting... y efectuar el pago dependiendo del caso antes o después del servicio. Siempre vía a internet y sin contacto físico.