

Fuentes de ingresos:

Las fuentes de ingreso de nuestra empresa se basarán en los beneficios de la gestión administrativa, las ventas de manuales y las charlas informativas.

En cuanto a la asesoría: nuestra empresa cobraría por el servicio de asesoramiento especial a los clientes que contraten nuestros servicios. Es decir, sacaremos los beneficios cuando los empresarios contraten nuestros servicios especiales. Al ser un mercado segmentado cobraríamos diferentes precios según los recursos de cada cliente.

En cuanto a la venta de activos: **"ADYME Advice"** sacaría los beneficios de la venta del *Manual para Dummies*. La demanda dependerá de la calidad del librito y de lo bien explicado que esté el proceso de formación de empresas. El volumen del manual no cambiaría, tendremos un único manual y el precio siempre será el mismo, en cambio en el caso de los servicios, dependerá del tipo de servicio que necesite el cliente.

Las charlas informativas: para poder coger fama se harían al principio de forma gratuita para después conseguir que la Comunidad de Madrid las subvencione.



Por la venta de los manuales, los ingresos de nuestra empresa serían meramente de pagos únicos y los servicios de asesoramiento serían de pago recurrente.

Los pagos únicos se basarían en los libros vendidos. La demanda dependería del precio de lista, de las características, del segmento del mercado y del volumen. Así mismo, en este tipo de pagos entrarían las subvenciones del Estado por las charlas informativas.

Nuestros precios serían fijos y dinámicos, el coste del manual será fijo, en cambio, el coste de los servicios de gestión que ofrecemos sería dinámico, dependiendo del caso al que nos enfrentemos.



(Fuente: <http://marketingyservicios.com>)