

## FUENTE DE INGRESOS

- ¿Por cuál valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
- ¿Actualmente por qué se paga?
- ¿Cómo están pagando?
- ¿Cómo prefieren pagar?
- ¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?



Tipos:

Venta de activo

Cargo por uso

Cargo por suscripción

Préstamo/Alquiler/Arrendamiento

Licenciamiento

Cargo de corretaje

Publicidad

Precios fijos:

Lista de precios

Según características

Dependiendo del segmento

Dependiendo del volumen

Precios dinámicos:

Negociación

Gestión del rendimiento

Mercado en tiempo real

Subastas

El precio que se asentará en Ecologic sera muy diverso. Por una parte tenemos el restaurante que será lo mas caro, ya que ofreceremos una calidad increíble gracias a los productos plantados por nosotros mismos y eso para nosotros tambien es un gasto importante, ya que cada vez los productos para las huertas son mas caros. Por lo tanto, no será un restaurante especialmente barato, pero nuestra idea es que una familia de clase media/alta pueda permitirse una buena comida en nuestro local. Por otra parte, en la granja escuela, nuestro precio será totalmente asequible ya que ahi es donde realmente aplastaremos a la competencia. No solo será un foco de atracción para los padres queriendo que pasen un rato agradable, si no que lo podrán disfrutar a un precio increíblemente económico. A parte de ello, se crearán diferentes promociones incluyendo el poder dormir en nuestro terreno en medio de la naturaleza gracias a que nuestra casa rural dispone de habitaciones, lo que tambien nos generará ingresos.

**Promotor**

*Claudia Menes Molina, Rodrigo Fernandez Atanes, Paula Luis Blanco.*