

## **Fuentes de ingresos**

Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes por lo que les ofrecemos.

Nuestra fuente de ingresos se basa en pagos recurrentes, es decir, el cliente podrá elegir si lo quiere pagar mensual o anualmente.

Tendremos diferentes maneras de generar fuentes de ingresos:

- Ventas de activos  
Es cuando al vender tu propuesta de valor le otorgas a los clientes derechos de propiedad sobre la misma. El cliente pasa a ser dueño del producto o bien adquirido y puede darle el uso que quiera. En esencia se refiere a la venta de bienes materiales.
- Préstamo o arrendamiento  
El cliente obtiene una concesión sobre la propuesta de valor, a cambio de una contraprestación o remuneración. El alquiler de máquinas, coches e inmuebles es de lo más común en este renglón.
- Publicidad  
Podemos aprovechar el posicionamiento en el mercado de nuestra propuesta de valor para promocionar otros negocios y otorgar espacios publicitarios a los clientes. Un ejemplo común hoy día son los anuncios que aparecen en la mayoría de los sitios web que visitamos.

La modalidad de nuestro precio es fija; los precios fijos son los precios predefinidos que se basan en variables estáticas. Como pueden ser:

- Lista de precios fija: precios fijos para productos, servicios y otras propuestas de valor individuales de precios.
- Según las características del producto: aquí el precio depende de la cantidad o la calidad de la propuesta de valor.
- Según el volumen: el precio depende de la cantidad adquirida.
- Según el segmento del mercado: el precio depende del tipo y las características de un segmento de mercado determinado.