

4. Fuentes de ingreso

En este apartado tendréis que preguntaros ¿cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente potencial por el producto o servicio que le estáis ofertando?

En cuanto a costes de fabricación el producto podría llegar resultar costoso, en cambio, teniendo en cuenta su utilidad, ese coste se ve reducido si se tiene en cuenta los posibles daños ocasionados por las inundaciones. A la hora de saber si el producto es caro o no debemos colocar en una balanza lo que se puede perder y su valor, y por otro lado el precio del producto, sabiendo que dentro de este se encuentra su fabricación, publicidad e instalación.

Las fuentes de ingreso serían la propia venta del producto y una cuota anual por el mantenimiento y supervisión del mismo.

Cabría la opción de realizar una mayor cobertura en caso de riesgo por inundación, este servicio se daría mediante una cuota mayor que podría ser tanto anual como mensual.