

FUENTES DE INGRESOS

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



Nuestra empresa se basa en la **venta de activos**, en cuyo caso sería la aplicación que ofrecemos para lograr reducir los accidentes de tráfico. Además, debido a que nuestra empresa, se basa fundamentalmente en lo que puedan llegar a vender los concesionarios con los que trabajaremos, esto influirá en cómo obtendremos nuestros ingresos. Es decir, a consecuencia de que existen varias formas posibles para adquirir un coche como lo pueden

ser mediante un préstamo en una entidad bancaria o de la compra a plazos, **veremos condicionada la forma en la que recibiremos esos ingresos**, por tanto, nos tendremos que adaptar a estos factores y llegar a algún tipo de acuerdo con los concesionarios, que nos permita obtener un **ingreso de pago único** mediante la primera cuota que aportan los clientes o **ingresos por pagos recurrentes**, en donde los concesionarios nos pagarán periódicamente por nuestro producto.

Sin embargo, tenemos presente que nuestra empresa no se puede ver en su totalidad condicionada por lo que puedan llegar a vender los concesionarios, esto debido a que en épocas de crisis las personas no suelen comprar coches nuevos, por lo que se verá afectada nuestra demanda, ante lo que hemos decidido dirigir nuestra empresa también a la compra de coches de segunda mano y proceder de igual manera.

Como hemos podido ver en una reciente encuesta que realizamos a posibles clientes, con el objetivo de saber si estarían dispuestos a adquirir nuestro producto una vez esté en el mercado, nos dimos cuenta de que una gran parte estaría dispuesto a pagar entre 300-400€, el cual nos parece un precio muy razonable ya que se justifica con la calidad que vamos a ofrecer y una cierta seguridad que les puede generar a los individuos.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar para tener la aplicación al comprar un coche?

24 respuestas

