

FUENTES DE INGRESO

En este apartado se especifica los ingresos que genera la empresa por cada cliente mediante la oferta de sus servicios. Es decir, recoge las diferentes maneras para obtener dinero de la segmentación de mercado. Al realizar este apartado, hay varias preguntas que la empresa debe cuestionarse, como por ejemplo, “¿Por qué valor están dispuestos los clientes a pagar?”. Con esta pregunta podemos determinar nuestra fuente principal de ingresos. Otra pregunta que se suele realizar es, “¿Cómo pagan los clientes y cómo les gustaría pagar?”. De esta manera podemos conocer las preferencias de pago de los consumidores y si nuestra empresa ofrece los medios adecuados para facilitar y promover el flujo de ingresos hacia el negocio. Diferenciando entre los precios variables y los fijos.

Se pueden diferenciar varios tipos de fuentes de ingresos:

- **Ventas de activos:** Se dan cuando la empresa vende su propuesta de valor y le otorga a los clientes la propiedad de la misma, es decir, el cliente pasa a ser el dueño del producto y puede darle el uso que desee.
- **Cuota o pago por uso:** En este caso, el cliente paga únicamente por el uso del producto o servicio que le ofrece la empresa como solución a su problema o necesidad.
- **Cuota de suscripción:** Se lleva a cabo cuando el cliente hace pagos en cuotas recurrentes por la solución de su problema o necesidad, que por lo natural es de larga duración.
- **Préstamo o arrendamiento:** El cliente obtiene una concesión sobre la propuesta de valor, a cambio de una contraprestación o remuneración.
- **Otorgamiento de licencias:** Estos ingresos se generan cuando por este medio se reciben pagos por la explotación autorizada de la propuesta de valor con fines comerciales o industriales.

- **Publicidad:** Se generan cuando una empresa aprovecha el posicionamiento de su propuesta de valor en el mercado para promocionar otros negocios y otorgar espacios publicitarios a los clientes.

En el caso de nuestra empresa, utilizaremos la **cuota o pago por uso**. Serán los diferentes supermercados quienes nos abonen en dinero por el uso de nuestro producto y por su servicio técnico. Teniendo en cuenta que la fabricación de un carro nos cuesta unos 640€ aproximadamente, el precio por unidad sería de 720€, pero como realizaremos una fabricación masiva de los carros inteligentes, el precio de fabricación disminuirá considerablemente y por ello, el precio de compra será mucho más asequible, ya que los supermercados nos comprarán varias unidades.

Por otro lado, nuestro carro dispondrá de 1 año de garantía y llevará incluido en el precio todo tipo de reparaciones.

En el caso de que nuestro producto se averíe dentro de la garantía de un año, la reparación de este, la proporcionaremos nosotras sin ningún coste añadido, incluso en el caso de que sea necesario, les proporcionaremos un carro nuevo.

Por otro lado, dentro del precio de venta está incluido el servicio técnico del primer año.

Este servicio técnico incluye la revisión del funcionamiento de todos los carritos vendidos al supermercado. Una vez transcurrido los 12 primeros meses, el servicio técnico tendría un coste de 100€ al año. En el caso de que uno de los componentes del carrito sea estropeado, el coste será a cargo del supermercado.