

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?

Las fuentes de ingresos se pueden dividir en dos grandes grupos: los ingresos transaccionales, que provienen de una compra o pago único, y los ingresos recurrentes, que provienen de pagos periódicos, constantes. Es de gran utilidad conocer las preferencias de pago de cada uno de los clientes y esto también nos servirá de ayuda para saber si estamos ofreciendo los medios adecuados para promover y facilitar el flujo de ingresos hacia el negocio. Por lo tanto, hemos decidido que serán los clientes los que decidan su modo de pago. Es decir, ellos elegirán los plazos en los cuales pagarán este servicio.

Relacionado con el anterior punto, también hay que tener en cuenta la clasificación de los costes. Existen dos tipos: costes fijos y precios variables. Teniendo en cuenta que nuestra empresa ofrece un servicio y no un producto, los costes serán variables. Lo que quiere decir que estos serán en función del mercado y volumen de alquiler. Por otro lado, estos precios variarán dependiendo de las características de cada cliente respecto al piso/habitación... y el tiempo utilizado para la búsqueda de este.

El servicio que ofrecemos es la principal fuente de generación de ingresos. Con esto se demuestra la coherencia y viabilidad del servicio ofrecido. Existen diferentes maneras de generar fuentes de ingresos. A la hora de crear un negocio debemos tener en cuenta que cuantos más métodos de generar ingresos tengamos mejor. Es decir, estos se deben variar, pues si dependemos solo de una y esta falla nos quedaremos sin ninguna y nuestro negocio fallará. Por lo que, diversificando estas lograremos obtener una mayor estabilidad económica en nuestro negocio. Cada empresa utilizará distintas formas para la producción de estos, ya que no todas las empresas son iguales y se dedican a lo mismo. No obstante, nosotros aplicaremos tres de estas en nuestra empresa: cuota o pago por uso, en la cual el cliente paga por la utilización de nuestros servicios (una de las principales fuentes), comisión por recomendación, en la cual cada vez que nosotros recomendamos a un cliente un piso/casa/habitación... y este lo alquile/compre, un porcentaje de ello nos pertenece (otra de las principales fuentes) y, por último, la publicidad, en esta aprovecharemos para promocionar otros negocios y conceder espacios publicitarios a los clientes.

Es importante cuantificar los ingresos provenientes de cada fuente y enfocarnos en las de mayor importancia, ya que nuestro negocio dependerá de estos.

¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total?

Permite cuantificar los ingresos provenientes de cada fuente y enfocarnos en las de mayor importancia.