

Fuentes de ingresos

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



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

Básicamente, existen dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:

- Ingresos por pagos recurrentes ⇒ Suscripción premium cada mes para la aplicación sin anuncios.

Una empresa dispone de diferentes maneras de generar fuentes de ingresos:

- Primas de suscripción ⇒ Vamos a ofrecer un servicio superior (premium) en el que la publicidad y anuncios se eliminarán de la aplicación y un servicio en el que les ofrezcamos opiniones y notas de los mejores restaurantes.
- La publicidad ⇒ Nuestra fuente de ingresos principal va a ser la publicidad (que se podrá eliminar pagando la opción premium).

En cuanto a los precios, se clasifican en:

- Precios fijos ⇒ El precio de la posibilidad del servicio



Hemos decidido que vamos a utilizar una técnica de fijación de precios basada en el estudio realizado

de la competencia, a estas empresas que estén interesadas en promocionarse en nuestra aplicación se les cobrará 10 euros por CPM(coste por mil visualizaciones) y de ahí sacaremos nuestra principal fuente de ingreso