

Fuentes de ingreso



A continuación explicaremos cuáles serán las fuentes de ingreso en nuestro proyecto, es decir, cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente potencial por la propuesta de valor. Esta es una parte muy importante, ya que va a determinar la rentabilidad de nuestra empresa.

Existen dos tipos de pagos, por pago único o por pago recurrente. Nos referimos a un pago único cuando el cliente paga por el producto de una sola vez. Sin embargo, permitiendo a su vez el uso por pago recurrente, que consisten en pagar a plazos (diariamente, mensualmente o incluso anualmente), permitiremos que este producto sea más accesible a todo el mundo. Por esa razón, hemos decidido que ofrecer ambos métodos de pago haría que mucha más gente estuviera interesada en el dispositivo.

Al principio el capital que necesitaremos sería aportado por los socios (nosotros), pero con el transcurso del tiempo conseguiremos que nuestra principal manera de generar fuentes de ingresos sea mediante la venta de activos, que en este caso sería de Keyk.

En cuanto al precio del producto, estará calificado como un precio fijo y este será de entre 70€ y 100€. El precio cuenta con la garantía incluida de 9 meses. En este aspecto, dependemos de nuestra segmentación de mercado. Si tenemos en cuenta el perfil de nuestros clientes, personas esencialmente olvidadizas, nos daremos cuenta de que habrán tenido que cambiar de cerradura más de una vez. Este proceso requiere un alto costo, y es por ello que les ofrecemos una solución más barata.

No solo eso, nuestro objetivo es obtener también beneficios a partir de la publicidad online. Como ya hemos comentado en otros puntos del método de CANVAS, nos acercaremos a nuestros clientes mediante las redes sociales e internet, principalmente. En un principio, este tipo de publicidad no supone ningún gasto ya que siguen un modelo de coste por clic o CPV, es decir, que el anunciante solo paga si un usuario pulsa sobre el anuncio. Al hacer ese clic, el posible cliente accederá directamente a nuestra página web o cuenta oficial.

En función del número de visitas obtendremos más o menos beneficios. Como las redes sociales nos permiten llegar a un amplio público, conseguiremos que Keyk sea más conocida. De esta forma obtendremos más beneficios, ya que habrá más posibilidades de visitas. Sin embargo, los beneficios que pueden obtenerse no son tan altos como podría suponer uno. Ya que por ejemplo: teniendo 1.000 visitas diarias, tendrías 5 clics en la publicidad, y por tanto, ingresarías entre 15 céntimos y 2 euros al día aproximadamente. Como se puede ver, los beneficios son pocos, pero la publicidad es algo de lo que no podremos prescindir y que a largo plazo va a atraer más clientes y más beneficios.

Finalmente, podremos optar por una ayuda del Gobierno Vasco para emprendedores que quieren desarrollar una idea de negocio. La cuantía máxima de la ayuda para el desarrollo de la idea empresarial sería de 1.000 euros por persona promotora. Además, esta cuantía se vería incrementada en un 15% adicional en el caso de ser mujeres y en otro 15% por ser mayor de 18 años y menor de 30 años.

En conclusión, nuestro producto tendría un coste de entre 70 y 100 euros, incluyendo la garantía, dependiendo si el cliente quisiese personalizarlo cambiando el color o añadiendo algún dibujo o logo.