

4. Ingresos



Cualquier empresa debe preguntarse cuánto y cómo están dispuestos a pagarnos por nuestro producto o servicio que ofertamos.

En nuestra empresa los ingresos se generan con la prima de uso de utilizar nuestros servicios.

Hay dos tipos de fuentes de ingreso:

- Los ingresos por pago único: los pagos son realizados por el cliente una vez
- Los ingresos por pagos recurrentes: son pagos continuos que realiza el cliente para disponer de un producto o servicio.

En nuestra empresa las fuentes de ingresos van a ser por pago único realizados por los clientes del bus track al comenzar su viaje.

Una estrategia de venta que podemos utilizar a nuestro favor es habilitar un carnet de socio de la empresa, el cual sus pagos serán mensuales y podrá utilizar nuestros servicios a tiempo ilimitado con su tarjeta de socio de la empresa. Esta estrategia provoca un uso intensivo de nuestro servicio, es decir, provoca como una plaza "fija" en la que el cliente paga anualmente una cantidad de dinero para aprovechar nuestros servicios de buses al máximo.

Otra estrategia de ventas hacia nuestra empresa es la de ofrecer al cliente una promoción de 4 viajes y al 5º viaje el coste se reduce un 50% esto se realizará por medio de una tarjeta de puntos así esto favorecerá a la empresa y sus ventas ya que ofreceremos recompensas por consumición, lo cual incita a llegar a dicha recompensa, en la cual sale ganando la empresa y el cliente.

Los precios de nuestra empresa se clasifican en dos tipos:

Precios fijos: son los precios que están predefinidos y son fijos, este precio fijo es el precio de la entrada al bus que es de 17,99€, este precio es fijo ya que esta definido comparando los precios de los servicios similares, otro ejemplo se encuentra en el plus de la comida, en el plus de la bebida, que esto consta en nuestra tarifa que es de 24,99 € pero también disponemos de servicios personalizados como querer realizar otro viaje, o un viaje mas largo que el propuesto que esto también determina el aumento de precio del billete.

Estos precios son fijos, es decir, no varía según el mercado, sino que se mantiene pese a las fluctuaciones.

Nuestros principales fuentes de ingreso serian:

- Venta de tickets del viaje: Estos tickets de viaje se venden para un único uso de un viaje de sitio A a sitio B, incluyendo paradas para visitar la ciudad. Este ticket no incluye comida ni bebida.
- Plus del ticket que incluye la comida: este ticket es más caro que el ticket normal, ya que este incluye comida y una bebida a elegir.
- La publicidad que se genera en el lateral del bus: Como cualquier autobús, en los laterales y en las televisiones de dentro del autobús se realizara algo de publicidad para que ésta llegue a nuestros clientes.