

## Fuentes de Ingresos.

-En este documento explicaremos las fuentes de ingreso de nuestro proyecto, además de la clasificación de precios, los precios y otros temas relevantes.

• **¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente por el producto/servicio que le estamos ofreciendo?**

**-Porcentaje de Pagos.** La primera manera es mediante los pagos que se realicen a través de nuestro soporte. De esto se sacaría un porcentaje por servir como un puente entre nuestros clientes y nuestros proveedores. Es un precio fijo y dependiente del volumen ya que hemos pensado que dependiendo de la cantidad del pago variará el ingreso.

**-Mensualidades.** La segunda manera consiste en cobrar una mensualidad. En este caso nuestros clientes contratan un plan de todos los que ofrecemos y dependiendo de lo que paguen nosotros les proporcionaremos un servicio más o menos ventajoso (ya sean descuentos/ofertas/etc). Dependiendo de la forma de pago que se elija la clasificación de precios varía. **(Ingresos por pagos RECURRENTEs).**

**-Publicidad.** Esta opción puede ser la más importante para cuando empecemos ya que nos podría llegar a dar unos ingresos muy buenos por sólo promocionar otras empresas, ya sean de nuestro sector o de otro. **(Ingresos por pagos RECURRENTEs o por pago ÚNICO).**

**-Primas de Suscripción.** Como ya hemos comentado antes, las suscripciones estarán disponibles (ya sean vía ONLINE o mediante nuestra tienda FÍSICA). El precio no será muy alto y el hacer diferentes rangos de suscripciones también puede ser viable **(rondarían los 3-8€ todas).** **(Ingresos por pagos RECURRENTEs).**

**-Clasificación de Precios.**

-Algún precio será de carácter FIJO (ya sea algún producto o suscripción) y por otro lado habrá algún que otro precio DINÁMICO (cómo el de personalizar productos).

**\*Todo esto es posible, siempre que tengamos en cuenta los GASTOS (los cuales al principio serán claramente mayores que los BENEFICIOS). Al cabo de un tiempo, nuestra empresa empezará a estabilizarse, consiguiendo más BENEFICIOS y menos GASTOS.**

