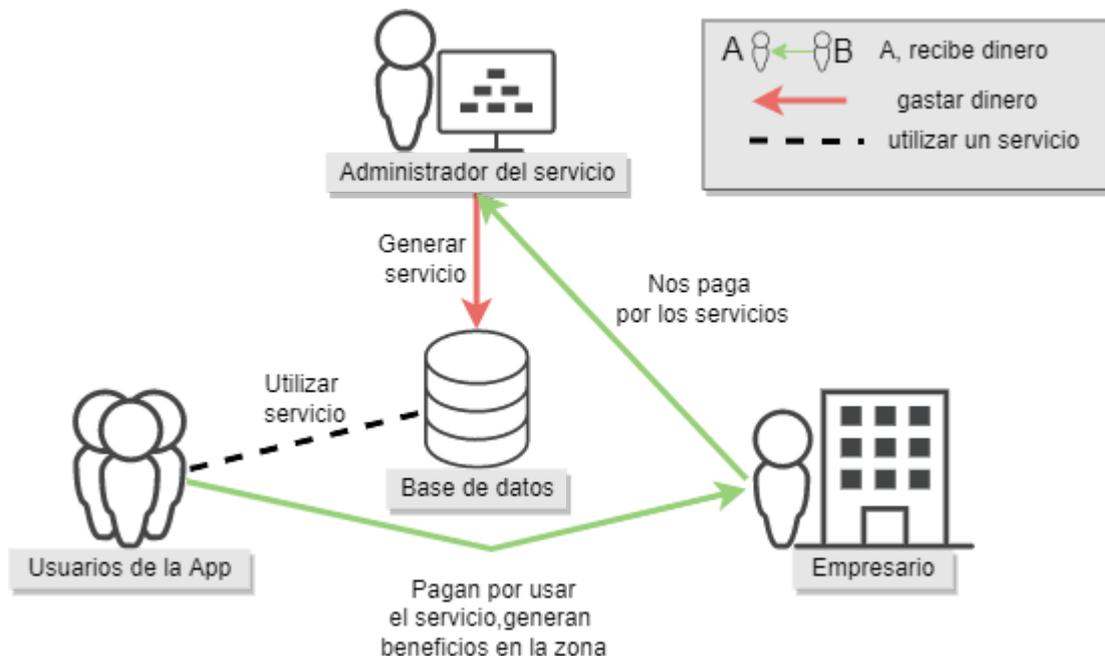


Fuentes de ingreso

A la hora de definir un precio para nuestros productos y servicios, hay que entender la **fluctuación** del dinero y la potencial ganancia que tendrán los clientes. Por ello observamos este gráfico.



Una vez entendidos los beneficios que obtienen nuestros clientes (el empresario), podemos hablar de cuánto se pagará por nuestros servicios y como.

- 1) **Primero, un pago único al principio**, que comprendería la implementación de los sensores, como, de la aplicación en el entorno.
- 2) **Finalmente, pagos trimestrales**, que comprenderán el mantenimiento, y tráfico de usuarios, que la aplicación tiene, así como de la atención al cliente.