

# FUENTES DE INGRESO

- En cuanto a fuentes de ingreso, primero definiremos el tipo elegido: el ingreso por pago único; ya que estamos vendiendo un producto al consumidor cuyo pago se requiere al instante y no por medio de pagos recurrentes (ir pagando a plazos).

Ahora, nos basamos en el método de generar fuentes de ingreso más empleado hoy en día: la venta de activos (ya que nuestra empresa ronda alrededor de un producto, no de un servicio) La venta de activos consiste en dar al consumidor los derechos totales del producto para que éste tenga total libertad sobre su uso.



Si nos dirigimos a la venta de activos, el siguiente paso es definir nuestro tipo de precio de, en nuestro caso, nuestro producto. Hemos elegido tener un precio FIJO: es decir, QUE SIEMPRE ESTARÁ DEFINIDO A UNAS VARIABLES FUNDAMENTALES. Nuestro producto siempre tendrá un precio fijo, ya que, por el momento, solo existe un modelo fabricado. Si empezáramos a crear más modelos, se discutirá más el tipo de precio del producto.

Y dentro del precio fijo existen varias subcategorías:

- El **precio de lista**
- El **precio según las características**
- El **precio dependiente del perfil del cliente**
- El **precio dependiente de la cantidad**

Como nuestra empresa gira alrededor de un solo producto, elegimos el **PRECIO DE LISTA**. Es decir: independientemente del mercado,

siempre va a tener un precio fijo porque sus materiales, producción y comercialización serán las mismas.

AUNQUE, al tener el factor de poder personalizarlo (de momento, solo de color) podría decirse que entramos también en el precio **SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS**. Es decir: vale más un producto personalizado que un producto pintado de un solo color

Lo que no hemos tenido en cuenta es el tipo de precio según el perfil del cliente, ya que nuestro producto no va a dirigido a un tipo específico de personas (escasas o abundantes económicamente).

Y lo que no vamos a considerar una opción es el precio según la cantidad comprada. **EL PRECIO DE NUESTRO PRODUCTO SE DEFINE COMO FIJO EN CUALQUIER CIRCUNSTANCIA**. Pero eso no quiere decir que en el futuro, por cualquier aumento de beneficios, no nos replanteemos cambiar el tipo de precio de nuestro producto.

Otro tema a abordar es **LA INVERSIÓN INICIAL**. Nuestra empresa va a tener que realizar una inversión inicial para poder realizar su producción y, posteriormente, su comercialización. Dentro de esta inversión, entran estos factores:

- Alquiler del Local elegido
- Maquinaria requerida
- **MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL PRODUCTO**
- Sueldo de trabajadores



(La comercialización de éste no supondrá un problema económico porque planeamos vender nuestro producto en dicho local de fabricación. Es decir: será mitad fábrica y mitad tienda)

