

FUENTES DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos determinarán la estabilidad financiera de nuestro negocio. Debemos analizar cuáles son los productos o servicios por los que pagarían nuestros segmentos de clientes, es decir, los subgrupos de nuestros tipos de clientes.

Las diversas fuentes de ingresos de nuestro negocio pueden tener un método diferente para la fijación de precios. A la hora de realizar nuestro lienzo Canvas, es importante recibir las recomendaciones de un experto en finanzas o alguien con experiencia manejando los ingresos de una compañía.

Ante todo, las fuentes de ingresos se deben establecer una vez rellenos los bloques de propuesta de valor, canales, segmentos de clientes y la relación con los clientes.

Son las estrategias o métodos para recibir dinero para nuestro negocio. La estructura de ingresos debe tener un volumen superior a la estructura de costes de nuestra empresa.

Ahora pasaremos a definir los diferentes tipos de fuentes de ingresos o formas para percibir dinero en nuestra empresa. Los métodos para recibir ganancias dependen del valor que están dispuestos a pagar los clientes y las características de la compañía.

Como por ejemplo, la cuota por uso donde el cliente paga únicamente por el uso de nuestro producto o servicio para satisfacer su necesidad. El problema del consumidor suele ser temporal, más nunca permanente. Aquí podemos usar como ejemplo la prestación de servicios: cursos educativos, formaciones, charlas...

Por otro lado una gran fuente de ingresos de nuestra empresa es la venta de activos, donde

se refiere a cuando nuestra propuesta de valor proporciona a los clientes los derechos sobre el producto. El cliente es el dueño absoluto del producto o el servicio, para darle el uso que crea conveniente. Es la venta de bienes de diferentes categorías. En nuestro caso la venta de los productos terminados o finales.

