

## GRUPO 2: Tania, Imane, Carla, Kenza, M<sup>o</sup>Lourdes.

### FUENTES DE INGRESO

#### ¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

Un **pago único**: es un **pago** que sólo se realiza una vez. Ejemplo: Una compra de una lavadora, que pagas con tarjeta en el establecimiento. Un **pago recurrente**: es un **pago** que se efectúa con una periodicidad en el tiempo (mensual, trimestral, semestral o anual).

#### **Separación en tres bloques:**

Dos tipos diferentes de fuentes de ingreso: Ingresos por pago único o por pago recurrente.

Se puede obtener los ingresos por: venta de activos, prima por uso, primas de suscripción, préstamo, renting y alquiler, licencias, primas de bróker o comisiones, publicidad.

Los precios se clasifican en: precios fijos o precios dinámicos.

El precio fijo, a veces denominado precio estático, es una estrategia de precios en la que un minorista determina un punto de precio fijo para un producto y lo mantiene durante un período de tiempo prolongado.

Los precios dinámicos, a veces denominados "fijación de precios basada en la demanda o en el tiempo", es una estrategia de fijación de precios en la que los precios se ajustan a intervalos regulares en respuesta a los datos de la oferta y la demanda en tiempo real.

Para empezar, nosotras nos dedicamos básicamente a **la venta de activos**, en nuestro caso, los activos son velos típicos musulmanes que lo llevan las mujeres musulmanas. Además, se trata de una **fuentes de ingresos por pago único**, ya que solo se realiza una vez, en nuestro caso sería pagar con tarjeta por internet.

Además, teniendo en cuenta los precios, nosotras en nuestra venta por internet ofrecemos precios dinámicos ya que nos basamos en la demanda y dependiendo de la época del año podemos poner descuentos o promociones (por ejemplo, en la época de Ramadán, Eid al adha (fiesta del cordero), Eid fitr (cuando acaba ramadán), cumpleaños, y también ofrecemos nuestro producto en packs de 8 por ejemplo, entonces los precios varían.

Por otro lado y teniendo en cuenta cuales son nuestras fuentes de ingreso y el tipo de precio que ofrecemos, podríamos concretar más y explicar lo que nuestros clientes estarían dispuestos a pagar. En concreto sería un precio de entre 5 euros y 9 euros, ya que depende del tipo de hijab, o de si los clientes lo compran en unidades separadas o en pack.

Por ejemplo, en nuestra venta más básica que sería el hijab monocolor o de un único color el precio rondaría entre 5 euros o 6 euros. Estos precios serían sin contar el precio del envío que al ser venta nacional, sería un precio fijo, y rondaría entre 2 y 3 euros.

Y podemos añadir el hecho de que nuestras clientas estarían dispuestas a pagar de forma online, es decir, por tarjeta, ya que de este producto no existe casi ninguna tienda online.

Además, también podemos obtener ingresos por primas de broker, ya que nuestra venta es online.