

Fuentes de ingreso

A continuación, analizar las fuentes de ingreso, es decir, plantearse una serie de preguntas sobre nuestra empresa como, por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes, por qué pagan actualmente, cómo lo pagan, también cómo les gustaría pagar y cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos.

Para ello, primero se ha buscado información sobre qué son las fuentes de ingresos en una empresa y qué tipos hay. Estas **fuentes de ingresos** son la forma en que nuestra empresa comercializa nuestro producto o servicio con los clientes y estos a cambio devuelven una suma de dinero.

Aplicándolo a nuestra empresa, sería ofrecer y dar a conocer los diferentes servicios que ofrecemos en nuestro centro de entrenamiento personal para que nuestro público objetivo se interese por ellos y paguen una cantidad de dinero para poder disfrutarlos con técnicos especializados en cada servicio que disponemos.

La forma en que nuestra empresa comercializa nuestros servicios es mediante los canales de distribución de nuestra empresa, explicados en el anterior apartado, donde destacaban; en persona, por vía telefónica, por diferentes redes sociales como instagram y twitter y por último por mensajería móvil como por correo electrónico o SMS.

Dentro de las **fuentes de ingresos** hay dos tipos, la primera de ellas son **ingresos transaccionales**, es decir, se realiza un pago único que recibe la empresa. Por otro lado, estarían los **ingresos recurrentes**, que son los ingresos que obtiene la empresa de forma constante a través del tiempo, en este caso, mensualmente.

En el caso de nuestra empresa se trata de una fuente de ingresos transaccionales, ya que no se realiza un pago único, sino que cada mes (mensualmente), los clientes pagan una cantidad y por adelantado.

1. Nuestros clientes están dispuestos a pagar el valor de los servicios que ofrecemos, ya que desde un principio prometemos la máxima profesionalidad por parte de los técnicos además de un buen servicio y hacer que merezca la pena estar en los servicios y que los clientes quieran repetir más sesiones.

2. Los horarios de entrenamientos que se establecen en nuestra empresa, o sea, a principio de mes el cliente decide los días y horarios que quiere realizar los

entrenamientos, mientras que los otros servicios que ofrecemos, físico, nutricionista y psicólogo van por sesiones y a lo largo del mes cuando el cliente está interesado en realizar alguno de estos servicios, llama al local y van reservando según la disponibilidad y realiza el pago.

3. Actualmente los clientes tienen diferentes formas de pago como por ejemplo por bizum o en efectivo. De esta forma, los clientes podrán elegir pagar sus servicios contratados y tarifas por cualquiera de estas opciones que la empresa les ofrece.

4. Por último y no menos importante, tenemos un patrocinador que es influencer llamado Pedro Palencia y que mediante sus redes sociales como instagram, patrocina y recomienda a nuestro centro de entrenamiento personal y todos los servicios de los que disponemos para así conseguir clientes que estén interesados en nuestros servicios gracias a él.

5 FUENTES DE INGRESOS

- ¿Por qué v...
- ¿Por qué p...
- ¿Cómo pag...
- ¿Cómo les...
- ¿Cuánto re...

```
graph TD; A[PATROCINADORES] --> B[INFLUENCER]; B --> C[PEDRO PALENCIA];
```

```
graph TD; D[€] --> E[SERVICIOS CONTRATADOS]; D --> F[TARIFAS]; F --> G[BIZUM]; F --> H[EFFECTIVO]; F --> I[TRANSFERENCIA];
```