

FUENTES DE INGRESO

Clasificación de los precios

Precios fijos:

- El precio de lista: lo que vale tener acceso a internet
- El precio dependiente de las características: el precio de la luz es un precio fijo que debemos pagar cada vez, pero puede variar en función de su utilización.
- El precio dependiente del segmento de mercado y sus características específicas: se establece pensando en el perfil de un cliente por lo que nuestros clientes son clientes que les gusta el turismo y viajar por España por lo que no puede ser precios muy elevados.
- El precio dependiente del volumen: Mi proyecto no es algo físico es un servicio por lo que en función del volumen no podemos abaratar los precios.

Precios variables:

- La negociación o regateo: no hay negociación el precio de un viaje es un precio fijado teniendo en cuenta unas variables por lo que no hay negociación.
- La gerencia del margen: el precio depende del inventario existente y del tiempo para la compra, las reservas de los viajes.
- El mercado de tiempo real: no tenemos una competencia directa que ofrezca el mismo servicio que nosotros, pero sí que hay webs ya con cierto 'caché' que ofrecen viajes parecidos por lo que debemos tener en cuenta otros precios.