

Fuentes de ingreso

En este apartado hemos querido desarrollar en el tema de pagos. Concretamente en cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente potencial por el producto que le estamos ofertando. Por ello e investigando sobre ese tema hemos decidido que de los dos tipos diferentes de fuentes de ingreso, el mejor serán los ingresos por pago único. De esta forma, los clientes solo tendrán que pagar una vez por el producto y no tendrán que preocuparse por las mensualidades.

Por otra parte y en lo que respecta a las diferentes maneras de generar fuentes de ingresos nuestra empresa se centrará en la venta de activos pero sin dar la espalda a ningún tipo de oportunidad. Es por eso que no cerraremos las puertas a vender la licencia o la patente para su fabricación o a el alquiler de dicho activo.

Por último y en cuanto a los precios, nuestro producto se vendería mediante precios fijos y esto supondría que será un precio que se sobrepone a todas las demás configuraciones de precios existentes en una tabla de precios. De este modo, el precio fijo se sobrepone al precio base, incluso en los casos en que se haya configurado una regla de precio.