

FUENTES DE INGRESO

Cuando creamos esta empresa hace ya unos años establecimos un precio al producto que vendíamos. Independientemente del tipo de negocio que se tenga o de su tamaño, es necesario contar con un flujo de caja predecible y varias fuentes de ingresos para que la empresa tenga éxito a largo plazo. Si se cuenta únicamente con una fuente de ingresos, se corre el riesgo de que éste falle o no funcione como debería, lo que implica un gran problema. Cuando comenzamos con la empresa teníamos una sola fuente de ingresos, lo que nos complicó la obtención de beneficios.

A través del pago único, nuestros clientes pagan por la adquisición de productos puntuales, que en este caso son las zapatillas, sin que haya ningún tipo de compromiso por parte del usuario de seguir utilizando los mismos. Como ya se ha mencionado anteriormente, cuando comenzamos con la empresa nuestra única fuente de ingresos era la venta de activos. Este es el más utilizado por las empresas convencionales. Se trata de vender algo a los clientes, y estos pueden hacer lo que quieran con ese activo, ya sea usarlo, revenderlo e incluso destruirlo si lo prefieren. En un principio sí que nos generaba algún que otro ingreso pero cada vez que queríamos hacer una inversión que necesitara más capital o cada vez que había algún pequeño problema, no teníamos el dinero suficiente como para realizarlo. Teníamos que recurrir a préstamos y ahí es cuando nos dimos cuenta de que nuestra empresa necesitaba más fuentes de ingreso.

La siguiente que introdujimos fue la suscripción. Al crear nuestra página web nos pareció buena idea que nuestros clientes tuvieran la oportunidad de poder hacerse una cuenta por 1€ mensual para que pudieran disfrutar de contenidos exclusivos. Además podrían publicar sus valoraciones para que los demás clientes tuvieran la opción de ver sus críticas sobre el calzado. El modelo de suscripción es un ingreso que se da cuando los clientes compran un acceso continuo a los productos o servicios de una empresa. Los usuarios pagan una tarifa mensual para disfrutar del servicio. En ese sentido, este modelo es bastante popular porque, si se puede pronosticar la tasa de abandono de los clientes y los ingresos recurrentes mensuales (MRR), es posible estimar cuántos ingresos generará la empresa el próximo mes. Además, si los esfuerzos de marketing de la empresa se detienen o ralentizan, todavía se pueden generar ingresos de los suscriptores existentes.

Estas dos fuentes de ingresos son las que nos ayudan a cumplir algunos de los objetivos de esta empresa, como por ejemplo que sea rentable. Los clientes pagan por un producto de calidad y eso es lo que les ofrecemos en "Pequeños Grandes Pasos". Gracias a estas dos fuentes de ingresos nos hemos dado cuenta de cómo les gusta pagar a los clientes. Les ayudamos a encontrar un zapato a su gusto a través de nuestra página web y su suscripción y esa es una de las maneras más eficientes para ampliar nuestro flujo de ingresos. Al tener dos fuentes, podemos compararlas entre las dos y descubrir cuál de las dos es la que más beneficios da. Ahora mismo la que nos aporta más capital es la venta de activos pero poco a poco estamos viendo cómo la suscripción a nuestra página web aumenta.

En cuanto a los precios, son precios fijos. Para ponerle el precio a nuestras zapatillas nos basamos en variables estáticas como pueden ser las características del producto, el peso, el volumen, los materiales...Estos determinaron la base del precio de venta que elegimos que en este caso fueron 25€. Un buen precio, teniendo en cuenta la calidad, la duración y lo más importante, la sostenibilidad.