

5. Fuentes de ingreso



- ¿Cuánto están dispuestos a pagar los clientes por nuestra solución? ¿Para qué se paga en la actualidad?

Depende de cual sea el problema el cliente pagaría más o menos. Se paga ahora para sacar nuestra idea adelante.

- ¿Cómo se paga actualmente? ¿Cómo prefieren pagar?

Actualmente se pagan con el dinero de la empresa. Prefieren pagar con tarjeta.



Fuentes de ingreso

- ¿Cuáles son las fuentes de ingresos? ¿Cómo contribuye cada fuente a los ingresos totales?

*Las fuentes de ingreso son las ayudas que recibimos y el dinero que nos dan los clientes y a nuestros socios.
Económicamente*

- ¿Qué margen se obtendrá?

Se les dará un margen de 2 semanas para pagar



Fuentes de ingreso

- Criterios que se van a aplicar a la hora de fijar los precios: costes, precios de la competencia, experiencia, ...

Habr  un precio fijo para que atendamos a las personas y otros variables para hacer actividades extra. Para superar a la competencia al principio los precios serán moderadamente bajos. Nuestros trabajadores ya tendrán experiencia con el cuidado de personas de tercera edad.



Fuentes de ingreso

- **Forma de cobro:** establecer el modo y el plazo de cobro a clientes.

Se les cobrará en efectivo o en tarjeta. Los clientes tendrán que pagar al momento.