



Nuestra propuesta sería la siguiente

- Venta de activos 70%
- Prima por uso 0%
- Primas de suscripción (seguros en nuestro caso) 30%
- Préstamo, renting y alquiler 0%
- Licencias 0%
- Primas de bróker o comisiones 0%
- Publicidad 0%

Se dedica básicamente a la venta de activos, en su caso, los activos son generadores exclusivos. Además se trata de una fuente de ingresos por pago único o en plazos en función del proyecto a desarrollar. También el servicio de préstamo en el cual se cobraría un alquiler y servicio de mantenimiento correría a cuenta de nuestra empresa.

Por lo tanto se establecerán unos precios fijos para los artículos y otros dinámicos en función del préstamo.

Diseño y atención personalizada y adaptada a los clientes

1. 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.

También se considera una venta de activos la venta de una empresa o formar una nueva con otra organización.

2. Renting o Préstamo 3. seguros

El modelo de renting es un ingreso que se da cuando los clientes compran un acceso continuo a los productos o servicios de una empresa.

Este es el tipo que suelen usar los **negocios SaaS**, en el que los usuarios pagan una tarifa mensual, trimestral o anual (algunos ofrecen un acceso vitalicio) 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.

Un ejemplo perfecto de compañías que utilizan este tipo de ingreso es Netflix, Spotify y membresías de gimnasios.