

# FUENTES DE INGRESO

Cada fuente de ingresos puede tener un mecanismo de fijación de precios diferente. Por lo que, en resumen, las fuentes de ingresos son el resultado de tus elecciones en los bloques de propuesta de valor, segmentos de clientes, canales y relaciones con clientes.

Las fuentes de ingresos las vamos a obtener de diferentes fuentes;

**1.Venta de activos:** se genera por la transferencia de los derechos de propiedad de un activo o un bien tangible o intangible. Por lo tanto, son ingresos que provienen de una transacción puntual e intercambia la propiedad de un bien. Por ejemplo, cuando compras un coche.

**2.Cuota por uso:** en este caso, el beneficio se genera por el uso de un servicio en particular. Así que cuanto más se usa el servicio que vamos a ofrecer, más paga el cliente. El servicio sigue siendo propiedad de la organización y el activo proporciona ingresos recurrentes a la compañía.

**3.Cuota por suscripción:** en este tipo, el beneficio se genera al vender el acceso continuo a un servicio, en este caso en ofrecer nuestro proyecto lo que genera un flujo de ingresos recurrentes, predecibles y muy estables. Por ejemplo, cuando te suscribes al proyecto, la cuota de suscripción que pagan los usuarios por acceder a la web.

**4.Cuota por publicidad:** es la que se cobra para dar visibilidad a nuestro proyecto. El proyecto sigue siendo propiedad de la empresa. Pero en este caso, los ingresos dependen del tamaño y la calidad de la audiencia que tenga la publicidad.