

FUENTE DE INGRESOS

Una fuente de ingresos es uno de los factores más importantes que componen un modelo de negocio. Es básicamente la forma en la que una empresa da a conocer su producto o servicio con los clientes y estos a cambio dan una cantidad de dinero específica.



Algo muy importante en un negocio es tener bien definidas cuáles son las fuentes de ingreso para tenerlas organizadas y tener un mayor rendimiento.

Además, las fuentes de ingresos determinarán cómo se encuentra la estabilidad económica y financiera de tu negocio. Con ello, hay que tener en cuenta cuáles son los productos y servicios por los que tus clientes pagarían.

Tipos de fuentes de ingresos:

Las fuentes de ingresos de una empresa dependen de las propias características de la misma, además de la predisposición de los clientes a pagar. Por otra parte, es importante saber diferenciar entre dos modelos diferentes: ingresos puntuales e ingresos recurrentes.

- Ingresos puntuales→ son aquellos que se obtienen de transacciones o pagos puntuales de tus clientes.
- Ingresos recurrentes→ son los ingresos que obtiene una empresa de sus clientes con regularidad.

En el caso de nuestro negocio obtenemos ingresos a través de diferentes fuentes. Una de ellas es la cuota por uso, es decir, que el cliente paga por el uso de nuestro servicio en el momento en el que tenga una necesidad. Por otra parte, estarán los clientes que utilicen nuestro servicio de forma recurrente, por lo tanto se llama cuota de suscripción y son pagos con una frecuencia acordada, con el fin de solucionar un problema o satisfacer una necesidad a largo plazo.

Para obtener una participación porcentual de cada fuente de ingreso tenemos que considerar diferentes aspectos:

Cuota por uso (Pago por viaje): Debemos establecer un porcentaje de ingresos basado en la tarifa por cada servicio de taxi seguro proporcionado. Esto podría representar la mayoría de los ingresos, dada su naturaleza directamente proporcional a la demanda.

Cuota de suscripción (Clientes recurrentes): Debemos determinar un porcentaje que refleje los ingresos provenientes de clientes que utilizan el servicio de forma recurrente. Podemos fijar tarifas mensuales o anuales, asignando un porcentaje de estos ingresos totales.

Publicidad en vehículos: Si decidimos implementar publicidad en los vehículos, podríamos recibir ingresos adicionales a través de acuerdos con anunciantes locales. Este ingreso se puede calcular como un porcentaje de los contratos publicitarios.

En el caso de una inversión inicial significativa, podríamos considerar estos otros aspectos:

Financiamiento externo: Buscar inversionistas, préstamos comerciales o subvenciones para cubrir la inversión inicial.

Programas de asociación: Explorar asociaciones estratégicas con otras empresas que puedan aportar capital o recursos en intercambio de beneficios mutuos.

Evaluar y ajustar estos porcentajes a medida que el negocio evoluciona nos permitirá tener una visión más clara de la contribución de cada fuente de ingreso y planificar de manera efectiva para cubrir tanto los costos operativos como la inversión inicial.



