

## **4.FUENTES DE INGRESO**

En este apartado analizaremos las fuentes de ingreso de nuestra empresa. Debemos tener en cuenta la disposición del cliente a pagar por estos servicios, es imprescindible analizar detalladamente varios aspectos relacionados con el valor percibido, la competencia en el mercado, estrategias de precios, y fuentes de ingresos.

Para aumentar el valor percibido por el cliente de nuestra idea de negocio, tomaremos en cuenta los comentarios de los usuarios y ajustaremos las funciones y servicios. La disposición a pagar de los clientes la determinaremos mediante estudios y encuestas de mercado. Exploraremos diferentes segmentos de clientes, comprenderemos sus preferencias y desarrollaremos estrategias de precios que reflejen su valor. También implementaremos estrategias de precios flexibles para adaptarnos a las necesidades del mercado y de nuestros usuarios. Consideraremos la diferenciación de precios para atender a diferentes segmentos del mercado y maximizar la adopción del servicio. Nos posicionaremos resaltando la innovación y satisfaciendo múltiples necesidades de los clientes. Se llevarán a cabo los análisis competitivos continuos para ajustar las estrategias y mantener la ventaja competitiva. Además, esperamos que una parte importante de los ingresos provengan de pagos recurrentes para garantizar la estabilidad financiera. El pago único será estructurado para reflejar el valor inicial de los servicios. Las principales fuentes de ingresos incluirán ingresos por pagos únicos, ingresos por pagos regulares y posibles ventas de activos. Nuestros clientes pagarán tan sólo 0,99€ al mes y tendremos la opción de que cada vez que nuestros clientes viajen puedan dejar una pequeña propina si han tenido una buena experiencia del viaje. Se explorarán otras fuentes, como préstamos, alquileres y licencias en función del impacto en la estrategia de ingresos.

Usaremos publicidad complementaria como fuente de ingresos, pero la integraremos de manera que mejore la experiencia del usuario. Se priorizará la relevancia. Las categorías de precios serán dinámicas y podrán ajustarse según las condiciones del mercado y las características del servicio. Y para terminar, tendremos políticas claras para que podamos garantizar la transparencia y la equidad.