

## EMPRESA BISUBI

---

Nuestra empresa va a tener **precios fijos**: aquellos que están predefinidos en base a variables estáticas. En concreto el precio de lista: es un precio fijo para productos o servicios individuales. Por ejemplo, lo que vale el chip de ubicación.

Fuentes de ingresos

Las fuentes de ingresos determinarán la estabilidad financiera de nuestro negocio.

Las diversas fuentes de ingresos de nuestro negocio van a tener un método diferente para la fijación de precios. Para BISUBI es crucial recibir las recomendaciones de un experto en finanzas o alguien con experiencia manejando los ingresos de una compañía, como una asesoría.

### 1. Cuota por uso

El cliente paga únicamente por el uso de nuestro producto o servicio para satisfacer su necesidad. El problema del consumidor suele ser temporal, nunca permanente.

### 2. Cuota de suscripción

El cliente realiza pagos frecuentes para satisfacer una necesidad o solucionar un problema. Generalmente, es un servicio permanente o a largo plazo. Existe un contrato que enmarca esta relación entre cliente y empresa. Lo vemos en los pagos de servicios, como electricidad, agua, gas e Internet.

### 3. Concesión de licencias

La empresa recibe ingresos mediante el uso autorizado de nuestro producto o servicio. Aquí se incluyen las licencias de propiedad intelectual, derechos de autor de una marca o una patente.

### 4. Arrendamiento

El consumidor recibe una licencia sobre la propuesta de valor, a través de una remuneración o contraprestación.

Podemos mencionar el alquiler de máquinas, bienes raíces, automóviles, etc.

## **5. Publicidad**

El poder de nuestra propuesta de valor en el mercado se puede usar para ofrecer espacios publicitarios a los clientes o promocionar otras empresas. Eso lo vemos en los avisos publicitarios de los sitios web.

Los ingresos pueden ser puntuales o recurrentes:

Ingresos puntuales: recibimos ganancias en pagos puntuales o transacciones de nuestros clientes

Ingresos recurrentes: son los pagos que recibimos de manera periódica mediante nuestro sistema de membresía

Métodos de fijación de precios

Son los mecanismos que estipulan la fijación de los precios de nuestro producto o servicio. Generalmente, provienen de una fuente de ingresos específica

De acuerdo al volumen: el precio varía dependiendo de la cantidad comprada

Lista de precios fija: los precios se establecen de manera fija para servicios, productos y otros elementos comerciales

Características del producto: el coste del producto depende de su calidad o cantidad

Consejos para tus fuentes de ingresos

Es importante diversificar las fuentes de ingresos de BISUBI. Evitamos depender únicamente de una sola fuente, fortaleciendo la estabilidad financiera de nuestra empresa.

Realizar cursos sobre tu oficio o publicar vídeos en Tik tok es una buena idea. Si la página web empresa reciben una gran cantidad de visitas, puedes aprovechar esa oportunidad para promocionar los productos de otras marcas.

Eso ayudará a mejorar nuestras ventas y, por tanto, incrementan ganancias.

¿Qué métodos de pago prefieren los clientes?

Debemos conocer los métodos de pago preferidos por nuestros clientes.