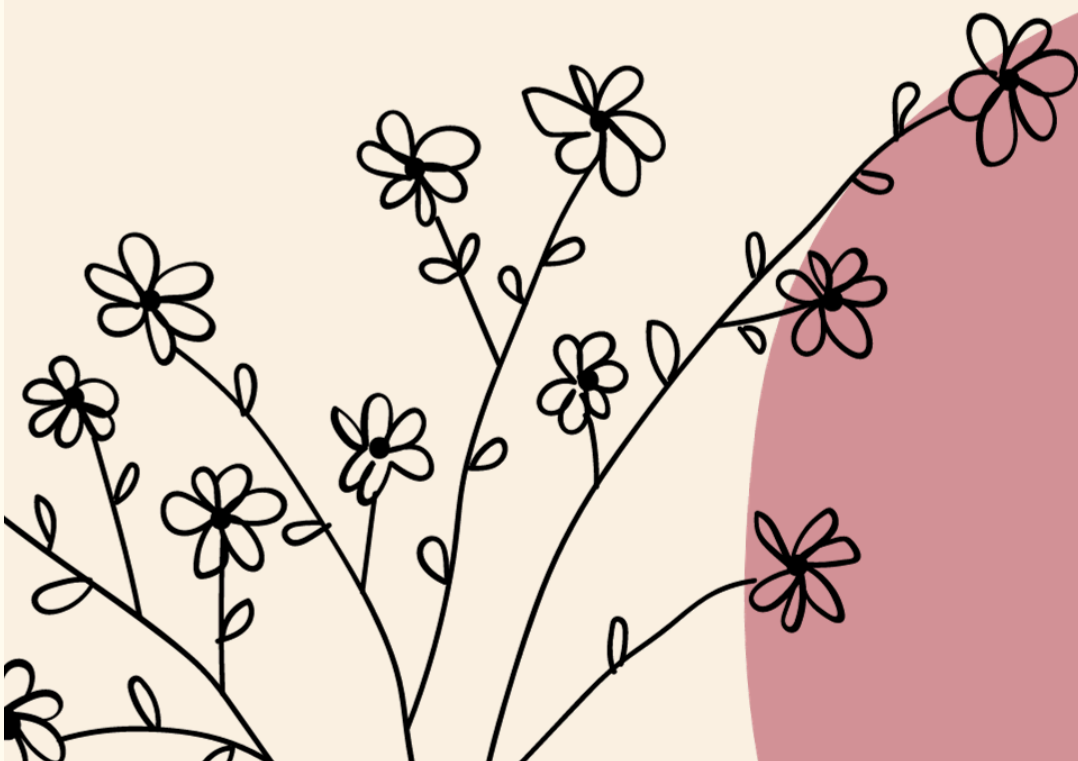




Fuente de ingresos

Editorial Sorjin





Fuente de ingresos

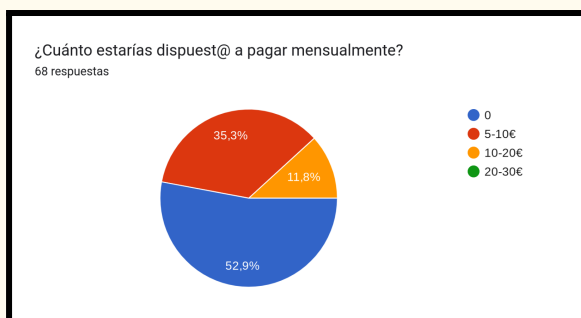
Editorial sorgin
<ul style="list-style-type: none">• Ingreso de pago único• Prima de suscripción<ul style="list-style-type: none">• Precios fijos

Editorial Sorgin ha pasado por diferentes fases para decidir la fuente de ingresos. Al comienzo teníamos muchas ideas y establecemos diferentes tarifas, una para cada idea seleccionada. Es decir, una tarifa específica con una función especial con los lectores que leen en físico, otra solo para los que leen en digital... Pero de esta manera era un tanto confusa, y si nosotros los creadores de las ideas no conseguimos aclararnos, ¿quien lo haría?.

Además los costes de Editorial Sorgin al principio eran demasiado elevados y muy complejos debido a esta separación de los conceptos. Era elevado ya que necesitábamos almacenes, empresas de logística... elevando tanto los costes necesitando miles de usuarios para comenzar a obtener beneficios. Además para poder llegar a ese número de usuarios necesarios para comenzar a obtener beneficios era toda una odisea. Con cientos de variables de las cuales pocas podíamos calcular. Necesitamos abaratar costes y conseguir facilitarnos los cálculos.

Menos es más, esa fue nuestra filosofía y la que nos ayudará a solucionar nuestros problemas. Por ello, decidimos establecer una suscripción a la plataforma con la cual se puede acceder a todas las funciones de la aplicación. Uno para todo, una sola suscripción que te permita disfrutar de todas nuestras ideas.

¿Precio fijo o variable? Decidimos establecer un precio fijo ya que consideramos que era la mejor opción. Cuanto más libros lees la suscripción saldrá más rentable. Es decir, si solo lees un libro al mes cada libro leído costará 10€, en cambio, leer 2 libros al mes, el libro te costará 5€. De esta manera por cada libro que se suma en el mes, el precio se reducirá incentivando la lectura, el cuál es realmente nuestro objetivo.



El precio elegido ha sido de 6€, ya que tras la investigación de mercado hemos observado que es lo que los clientes potenciales están dispuestos a pagar.

Por ello nuestra fuente de ingresos es de pago único, cada mes se te descontará de tu cuenta la respectiva membresía para poder acceder a la aplicación, por ello, es una prima de suscripción.