

# Fuentes de ingresos

Si los clientes forman el centro del negocio, las fuentes de ingresos son sus arterias, es decir son el resultado de las decisiones tomadas en los bloques de proposición de valor, segmentación de los clientes, canales y relaciones con clientes.

Los ingresos son el beneficio que obtenemos después de invertir, ya sea dinero, esfuerzo o tiempo, con lo cual tendremos ingresos, por la venta de nuestros productos.

Existen distintas fuentes de ingresos, como la venta de los productos para el pelo, con la que se ganará el mayor ingreso.

Además de fuentes de ingresos por la publicidad, ya que, con campañas de publicidad, los ingresos aumentarán más. Llamando la atención de las personas interesadas en cuidar su pelo rizo.

Un ejemplo común, actualmente, son los anuncios que aparecen en la mayoría de los sitios web que visitamos, o incluso en la televisión.

Las fuentes de ingresos son la manera en la que comercializaremos nuestros productos con nuestros clientes, y por ello obtendremos una cantidad de ingresos específicos.

Es importante tener bien definidas cuáles son las fuentes de ingresos de nuestra empresa para de esa forma ser capaces de optimizarlas y tener un mayor rendimiento.