

FUENTES DE INGRESOS

1. Establecer cuánto vais a cobrar por vuestro producto o servicio.
2. Establecer cómo vais a hacer para cobrar a vuestros clientes por el producto o servicio, tarjeta, transferencia bancaria...
3. Establecer si los cobros los vais a requerir de manera recurrente (por ejemplo, todos los meses) o pagos únicos, por ejemplo únicamente cuando adquieran el producto o servicio.
4. Determinar el modo en el que vais a obtener los ingresos; por venta de activos (o productos), prima por uso (cada vez que lo utilices tienes que pagar), prima por suscripción (pagas un importe por estar suscrito, lo uses o no y compres o no), por licencias, comisiones, alquiler o préstamo, por publicidad...
5. Identificar si los precios serán fijos (siempre los mismos) o dinámicos (varían con el paso del tiempo, dependen de la estacionalidad, dependen del producto que sea...).
6. En el caso de que vuestro proyecto precise de una inversión inicial elevada, determinar qué herramientas tenéis previsto utilizar para obtener la cantidad de dinero necesaria.

Fuentes de ingresos



Las FUENTES DE INGRESO hacen referencia a cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente potencial por el producto o servicio que le ofertamos.

Básicamente, existen dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:

- los ingresos por pago único, es decir, los resultantes de pagos realizados por el cliente una vez. En el caso de IOIKAN, el pago por la compra de una tabla long.

- los ingresos por pago recurrentes, resultantes de pagos continuos que realiza el cliente para disponer de un servicio o producto (el pago mensual por el ADSL por ejemplo) o a cambio de un soporte post venta. Independientemente de que sea mediante pagos únicos o recurrentes, una empresa dispone de diferentes maneras de generar fuentes de ingreso. La más común es la venta de activos, aunque existen otras como: prima por uso, primas de suscripción, el préstamo, el renting y el alquiler, las licencias, las primas de bróker o comisiones y la publicidad.

EN RESUMEN

- Un correcto diseño de la propuesta del negocio y una correcta ejecución del mismo posibilitará la obtención de ingresos y beneficios.
- Una empresa dispone de diferentes maneras de generar fuentes de ingreso: venta de activos, prima por uso, primas de suscripción, el préstamo, el renting y el alquiler, las licencias, las primas de broker o comisiones y la publicidad.



FUENTES DE INGRESOS



- ¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?



Recuerda que:

- Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes por lo que les ofrecemos.
- Básicamente, existen dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:
 - Ingresos por pago único
 - Ingresos por pagos recurrentes
- Una empresa dispone de diferentes maneras de generar fuentes de ingresos:
 - Venta de activos
 - Prima por uso
 - Primas de suscripción
 - Préstamo, renting y alquiler
 - Licencias
 - Primas de bróker o comisiones
 - Publicidad
- En cuanto a los precios, se clasifican en:
 - Precios fijos
 - Precios dinámicos



No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Definir de forma razonable y prudente, cuáles son las principales fuentes de ingresos del proyecto y ponderando cuál ser
- a la participación porcentual de cada fuente de ingreso del proyecto. En el que caso de que vuestro proyecto precise de una inversión inicial destacada, deberéis estimar de forma prudente cuáles serán las vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial.



Caso práctico, IOIKAN:

Se dedica básicamente a la venta de activos, en su caso, los activos son tablas long personalizadas con diseños exclusivos. Además se trata de una fuente de ingresos por pago único.



Impulsora