

Venta de activos (longboards personalizados)

La principal fuente de ingresos de **IOIKAN** es, sin duda, la **venta de nuestros longboards personalizados**. Cada longboard que fabricamos tiene algo especial: diseños únicos, materiales de alta calidad y un proceso de personalización que permite a nuestros clientes crear una tabla a su medida. Este tipo de producto se vende a través de un **pago único** en el momento de la compra.

¿Cómo pagan nuestros clientes?

Nuestros clientes están dispuestos a pagar por la exclusividad y calidad que ofrecemos. Sabemos que el precio puede variar según el diseño, los materiales elegidos y el trabajo de personalización, pero siempre mantenemos una estructura de precios **fija y transparente**. Los clientes pagan un precio por adelantado cuando compran el longboard, y reciben un producto que refleja su estilo personal.

- **¿Por qué lo eligen?:** Lo que nuestros clientes valoran es que están comprando algo único. El precio está alineado con la exclusividad, la calidad y el diseño personalizado que ofrecemos. Además, la compra única les da un control total sobre el producto final, lo que hace que el proceso de compra sea fácil y directo.

2. Primas por uso (opcional)

Además de la venta directa de longboards, en el futuro, podríamos explorar la opción de ofrecer una **prima por uso**. Este modelo implicaría cobrar a los clientes una pequeña cantidad adicional por servicios complementarios, como ajustes personalizados adicionales o la opción de cambiar los diseños de sus tablas a lo largo del tiempo. Este tipo de ingresos **recurrentes** podría ser interesante si vemos que nuestros clientes valoran la posibilidad de realizar cambios frecuentes en sus longboards.

¿Cómo lo imaginamos?

Por ejemplo, si un cliente quiere cambiar el diseño de su longboard después de un tiempo o necesita una mejora en las ruedas o los ejes, podría pagar una pequeña prima para realizar estos cambios. Esto nos permitiría generar ingresos adicionales sin perder el enfoque en la personalización que tanto nos caracteriza.

3. Precio dinámico para ediciones limitadas y colaboraciones

Otra posible fuente de ingresos es el modelo de **precio dinámico** para ciertos productos de **ediciones limitadas** o **colaboraciones especiales**. A veces, realizamos longboards en **ediciones limitadas** con artistas invitados o colaboraciones con otras marcas que nos permiten ofrecer un producto exclusivo con un valor añadido. En estos casos, el precio puede variar en función de la demanda o de la exclusividad de la edición.

¿Cómo lo manejamos?

Los precios de estos longboards limitados podrían variar, con algunas versiones más caras debido a la exclusividad o a la colaboración con diseñadores reconocidos. La idea es ofrecer algo realmente único y, a la vez, aprovechar la demanda de estos productos especiales para generar ingresos adicionales. Aquí, el cliente estaría dispuesto a pagar más por lo raro y exclusivo.

4. Ingresos futuros por suscripción (eventos, accesorios)

A largo plazo, una **fuentes de ingresos recurrentes** que estamos considerando es la **suscripción a servicios** o productos adicionales relacionados con los longboards. Esto podría incluir la suscripción a **eventos exclusivos** donde nuestros clientes puedan personalizar sus tablas en tiempo real o tener acceso a una comunidad cerrada de amantes de los longboards. También pensamos en ofrecer **accesorios exclusivos** para los longboards a través de un sistema de suscripción mensual.

¿Por qué podría funcionar?

A muchos de nuestros clientes les gusta sentirse parte de una comunidad y disfrutar de experiencias exclusivas. Al ofrecerles un espacio donde puedan seguir personalizando sus longboards o acceder a productos especiales de manera regular, no solo creamos una nueva fuente de ingresos, sino que fortalecemos la relación con nuestros clientes, convirtiéndolos en parte de la familia **IOIKAN**.

Resumen de Fuentes de Ingresos

- **Venta de longboards personalizados:** Este es el núcleo de nuestro modelo de negocio y representa el **pago único**. Nuestros clientes compran longboards con un diseño único y personalizado.
- **Primas por uso:** Servicios adicionales, como ajustes o cambios en los diseños, podrían generar **ingresos recurrentes**.
- **Precio dinámico para ediciones limitadas:** Ediciones especiales o colaboraciones con artistas pueden generar **ingresos adicionales** con precios más altos debido a la exclusividad.
- **Suscripción a eventos y productos exclusivos:** A largo plazo, podríamos generar ingresos mediante **suscripciones** para acceso a eventos especiales o productos exclusivos relacionados con los longboards.