

FUENTES DE INGRESO

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

En cuanto a la cantidad económica, queremos que los precios sean equitativos para todos los clientes, pero a la vez, que obtengamos ganancias. Tenemos que tener en cuenta, que aparte del tratamiento también tendremos que desplazarnos, por lo que en ese precio del tratamiento se añadirá una cantidad de importe adicional por el transporte.

Los tratamientos queremos que sigan con unos precios aproximados a los estándar que existen en nuestro sector. El importe adicional que consideramos adecuado para cubrir el transporte es de 7,50€, para todos los usuarios. Los **precios** serán **fijos**.

Como **método de pago**, daremos varias opciones a nuestros usuarios:

- a) Pago inmediato.
- b) Pago por plazos (Se dará un precio inicial y el restante se dividirá en mensualidades). Pondremos un precio mínimo a partir del cual se pueda acceder a este método de pago.

La manera de generar fuentes de ingresos, será una **prima por uso**. Prima por uso se refiere a un modelo de ingresos basado en el pago por el uso de un servicio. En este caso, los clientes están pagando por un tratamiento dental pero también por el transporte del odontólogo o higienista a su domicilio. El cliente, como ya hemos mencionado, pagará por ambos servicios.



SONRIONIX