

Para definir de forma razonable y prudente las principales fuentes de ingresos de nuestro proyecto, es esencial tomar en cuenta el tipo de proyecto, en nuestro caso son casas inteligentes por lo que tenemos una única fuente de ingresos.

En nuestro caso al ser pagos tan grandes podría haber ingresos por pagos únicos pero también sería posible hacer pagos recurrentes, estos son los que se hacen en plazos regulares previamente acordados, ya que al ser cantidades tan altas como hemos dicho es entendible que alguien no se lo pueda permitir de golpe.

Daremos la oportunidad de poder alquilar nuestras casas, para aquellos clientes que no deseen comprar, sino alquilar de forma temporal. Esta forma de alquiler mantendrá las fuentes de ingresos estables y frecuentes.

Además, otorgar préstamos puede ser muy beneficioso. Los préstamos se otorgan a otra persona en la venta de una de nuestras casas con el fin de que nos devuelva la cantidad dada en un tiempo específico, generalmente con intereses.



Nuestra empresa al tratarse de pisos o casas, ya sea de alquiler o de venta, los precios que manejamos no son fijos. Con esto nos referimos a que no es lo mismo comprar o alquilar una casa que comprar o alquilar un piso.

También hay que tener en cuenta los m², la zona en la que se vive, la altura del piso... En caso de ser una casa hay que tener en cuenta también la diferencia de metros cuadrados, el terreno (jardín o no, o solo porche...) y también la zona.

No es lo mismo que vendamos un piso en pleno centro que a que lo vendamos en zaramaga o en Armentia. Por eso en nuestra empresa no hay precios fijos, todo es variable lo que se le llama precios variables.

Por otro lado, las licencias son acuerdos que permiten a otras empresas utilizar nuestra marca o nuestros procesos a cambio de una tarifa o pagos continuos a base de sus ventas.

Por ejemplo, podemos permitir a otras empresas usar nuestra marca, logotipo o acceso a nuestra tecnología a cambio de una tarifa o pagos continuos a base de las ventas que ellos hagan.

Estas licencias nos sacan muchos beneficios; expandirán nuestro alcance en el mercado sin necesidad de preocuparnos sobre su gestión. Es decir, potencian la visibilidad de nuestra marca indirectamente, porque no somos nosotros quienes la potencian.

Las primas de broker o comisiones son una parte fundamental en el sector inmobiliario. generalmente cuando un agente vende una propiedad, recibe una parte de comisión, que puede variar según el acuerdo entre el broker y el agente. Nosotros no estamos interesados en esto, pero facilitan mucho las ventas.

La publicidad es esencial para atraer clientes y generar ingresos adicionales. Además, hay muchas maneras de crear publicidad. Con las redes sociales se puede publicitar productos o servicios muy específicos y pueden ser muy efectivos para llegar a audiencias específicas.

En este sentido, las colaboraciones con otras empresas con promociones cruzadas puede ser muy beneficioso. Por ejemplo, podemos asociarnos con decoradores de interiores o empresas de jardinería para los jardines para ofrecer descuentos a nuestros clientes mientras que ellos también promocionan nuestro producto.

Por último, mediante espacios publicitarios podremos ponernos en contacto con empresas de intereses similares para colaborar con ellos. Por ejemplo, con empresas de mudanzas en las que estamos muy interesados.

