

INGRESOS

Un modelo de negocio con una correcta ejecución se rige por la posibilidad de obtener ingresos y beneficios, una de las bases innegables dentro de que una empresa funcione es que tenga ingresos suficientes.

Estos ingresos pueden ser generados de diferentes formas:

- **Venta de activos**
- Prima por uso
- Primas de suscripción
- Préstamos
- Alquiler
- Renting
- Comisiones

En este caso nuestra empresa va a generar ingresos por la manera de la venta de activos, ya que nos basamos en la venta directa de un producto concreto al mercado, nada más. No jugamos con otra variable ni especulamos con algo que no sea la venta directa de algo material y concreto.

También, dentro de estas entraría como es el pago:

- Único: Consta de un único pago a cambio del producto.
- **Recurrente**: Consta de diferentes maneras de abordar el pago del producto como puede ser mediante tarjeta bancaria, domiciliación bancaria.. etc

Aquí nos hemos decantado por el pago recurrente por el simple hecho de que creemos que aborda más posibilidades y facilita el pago a clientes.

Dicho esto vamos a hablar de un punto esencial en los ingresos que es el tipo de precios, existen dos tipos de precios que son:

- Precios fijos: Aquellos que están predefinidos en base a variables estáticas.
- **Precios dinámicos**: Aquellos que cambian según las condiciones del mercado.

Nuestros ingresos van a consistir en un producto con un tipo de precio dinámico. Básicamente lo que quiere decir que el precio sea dinámico es que va fluctuando y no se queda estancado, dentro de los precios dinámicos hay 4 tipos:

- Negociación o regateo: El precio es negociado entre dos partes y depende de la negociación y la destreza de los negociadores. Por ejemplo en las lonjas de pescado.
- Gerencia del margen: Es cuando el precio depende del inventario existente y del tiempo para la compra. Por ejemplo en los vuelos.
- **Mercado de tiempo real**: Es cuando el precio se establece mediante la ley de oferta y demanda, así como la función de la bolsa.
- Subastas: Aquí el precio se establece del resultado de las ofertas en competencia. Por ejemplo las ventas en una web como eBay que se basa en dicho sistema.

Hemos decidido optar por un precio dinámico en base del mercado a tiempo real porque nuestro producto va a fluctuar en base a cosas tan básicas como el coste de materiales que utilicemos en su producción o la inflación del país en el que pongamos nuestro producto. Por ejemplo, si el precio del aluminio sube 1 euro el kilo en el mercado, nosotros calcularemos cuánto de más nos afectará eso e igualamos el precio a la situación inmediata del momento. No solo eso, sino que también dependiendo de la demanda que obtenga nuestro producto podremos ajustar la oferta que ofrecemos al público y así encontrar el mejor punto de equilibrio para nuestro propio beneficio como empresa.