

FUENTES DE INGRESOS

La disposición de un cliente a pagar por un producto de apoyo de segunda mano es un factor variable, influenciado por elementos que determinan el valor del producto. En primer lugar, el tipo de producto juega un papel fundamental. Algunos productos de apoyo de segunda mano, como grúas, sillas de ruedas especializadas o dispositivos médicos, pueden tener un valor más alto debido a su función, marca o demanda en el mercado. Los productos de apoyo, aunque sean de segunda mano, pueden estar en condiciones casi nuevas, lo que incrementa significativamente su valor. Un producto que muestra signos de desgaste o daño, por otro lado, podría ser percibido como menos valioso, independientemente de su funcionalidad. Un factor igualmente relevante es el trabajo de reparación y mantenimiento realizado por los técnicos del servicio. Si el producto ha sido reparado de manera exhaustiva y cumple con todos los estándares de calidad, los clientes estarán más dispuestos a pagar un precio más alto, ya que percibirán que están adquiriendo un artículo en buenas condiciones y con una vida útil prolongada.

Por cada producto que compre la empresa, en caso de que esté en buen estado, añaden un 10% a la hora de hacer la venta por el servicio de desinfección y esterilización. Pero, si el producto que compran necesita algún tipo de reparación lo pueden subir hasta un 50%, dependiendo del tiempo y los materiales que necesiten para desenvolver el problema y poder revender el producto.

Cuando se trata de productos más económicos, el cliente puede optar por un **pago único**, lo que le permite adquirir el producto de inmediato. Esto es fundamental para compras impulsivas o para artículos que no requieren una gran inversión.

Por otro lado, para productos más costosos, el cliente tiene la opción de realizar **pagos recurrentes**. Esto es muy útil ya que le permite distribuir el costo a lo largo del tiempo, haciendo que la compra sea más manejable. En lugar de pagar una gran suma de dinero de una sola vez, puede pagarlo de forma periódica, en cuotas más pequeñas.

Second Help encontrará nuevos ingresos para la empresa de diferentes maneras; Fuentes de Ingreso Tradicionales, Fuentes de Ingreso Innovadoras, Alquiler de

artículos, alquila artículos de temporada o de alto valor, como los productos de apoyo, marketplace online. Otras Estrategias para Aumentar los Ingresos: Colabora con otros negocios locales, influencers o bloggers para aumentar tu visibilidad. Acepta donaciones de artículos y emite recibos deducibles de impuestos para incentivar a las personas a donar. Implementa un programa de reciclaje de productos que no se puedan vender y Second Help los arreglara para ponerlos a la venta.