

FUENTES DE INGRESO:

Los clientes están dispuestos a pagar entre 900 € y 2.700 €. Estos colchones suelen tener tecnologías avanzadas, materiales de alta calidad (como látex natural, sistemas de refrigeración, etc.).

La empresa tiene dos tipos de fuentes de ingresos.

La empresa ofrece un tipo de ingreso por pago único, que consiste en, si un cliente quiere comprar un colchón optara la opción de pagarlo todo con un solo ingreso, y los ingresos recurrente, consiste, si un cliente quiere un colchón y no quiere o no puede pagarlo todo, tendra opcion de financiar el producto seleccionado estableciendo una cuota mensual.

Las ventas de colchones inteligentes en la empresa incluirá tecnología y equipos de producción, como; maquinaria para modificar los colchones e integrar los componentes electrónicos, como sensores o sistemas de control de firmeza. Propiedad intelectual: Patentes de tecnologías (sensores, sistemas de ajuste)

La prima de uso de un colchón inteligente es el costo adicional por lo que los colchones de nuestra empresa mejoran la comodidad y salud al personalizar la experiencia de descanso, justificando su precio más alto en comparación con los colchones tradicionales.

Las **primas de suscripción** incluyen para un colchón inteligente monitorear el sueño, un colchón inteligente está vinculado a una aplicación que evalúa la calidad del sueño, las posiciones y otros parámetros de salud del usuario. Los clientes pagan una prima de suscripción mensual o anual.

El **préstamo, renting y alquiler** del colchón, será la forma de acceder sin comprarlo directamente

Las **licencias** del colchón inteligente son los permisos para usar el software y las funciones del colchón, como el control de temperatura, firmeza y monitoreo del sueño.

Las **primas de broker o comisiones** del colchón inteligente son los pagos que se les incluye a los vendedores, los intermediarios o los afiliados que facilitan la venta

del producto, como suscripciones o garantías. Estos reciben un porcentaje de cada venta realizada por promocionar el producto.

La **publicidad del colchón inteligente** resalta sus características como monitorear sueño, el ajuste personalizado de firmeza y temperatura y los beneficios para la salud, como el alivio de dolores y mejora del descanso...

Los precios se clasifican en:

Los **precios fijos** son aquellos que no varían, es decir, que permanecen constantes mientras dura una oferta o contrato. Con un precio fijo, el cliente paga una cantidad establecida por un producto o servicio, sin importar los factores como la demanda, el costo de producción o cambios en el mercado.

Los **precios dinámicos** son estrategias de precios en función de diferentes factores, como la demanda, la oferta, la temporada, el comportamiento del cliente, la competencia o incluso el momento en que se realiza la compra. En lugar de tener un precio fijo, los precios dinámicos ajustan el costo de manera flexible.