Fuentes de ingresos

Para determinar cuánto y como está dispuesto a pagar el cliente por el servicio del bus de peluquería, es importante considerar varios factores.

- Primero, debes investigar el mercado y entender las tarifas que los competidores están ofreciendo por servicios similares. También puedes realizar encuestas a tus clientes potenciales para conocer sus expectativas de precios.
- ❖ Además, considera el valor añadido que ofreces, como la comodidad de un servicio a domicilio, la personalización del servicio y la experiencia única que brinda un bus de peluquería. Esto puede justificar un precio más alto.
- Por último, puedes ofrecer diferentes opciones de pago, como tarifas fijas por servicio, paquetes de servicios o suscripciones mensuales, lo que puede atraer a diferentes tipos de clientes.

Para el bus de peluquería, puedes considerar las siguientes fuentes de ingresos:

- 1. Ingresos por pago único: Cobrar una tarifa única por cada servicio que ofreces, como cortes de cabello, peinados o tratamientos.
- 2. Ingresos por pagos recurrentes: Ofrecer paquetes de servicios que los clientes puedan pagar mensualmente para recibir tratamientos regulares.
- **3. Venta de activos:** Si tienes productos de belleza o herramientas que ya no necesitas, puedes venderlos para generar ingresos adicionales.
- 4. Licencias: Si desarrollas un método producto exclusivo, podrías licenciar a otros productos de belleza.
- **5. Publicidad:** Puedes colaborar con marcas de productos de belleza y ofrecer espacio publicitario dentro del bus.
- **6. Precios fijos:** Establecer tarifas estándar para ofrecer servicios específicos, lo que proporciona claridad a los clientes.

• 7. Precios dinámicos: Ajustar los precios según las demandas, la hora del día o la temporada, lo que puede maximizar tus ingresos en momentos de alta demanda.

Considerar estas fuentes ayudará a diversificar los ingresos y adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes.

Nuestra lista de precios será la siguiente

