

FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

Es esencial considerar varios factores, como la estructura de costos, el perfil del cliente y la competencia en el mercado. Cabe recordar que existen 2 fuentes de ingreso distintas, estos se tratan de ingresos por pago único e ingresos por pago recurrente. En nuestro servicio facilitaremos los dos tipos de pago para que nuestros clientes estén más satisfechos y cómodos con nosotros. Buscamos proporcionarles diversas formas de pago con tal de satisfacerles.

Con respecto a ingresos por pago único:

Este modelo podría aplicarse a clientes que necesitan tutorías esporádicas o puntuales, sin comprometerse a un servicio a largo plazo. Se trataría de sesiones de tutoría en las que los clientes pagan por cada clase que tomen, lo que es ideal para quienes solo tienen dudas ocasionales o necesidades específicas.

Precios fijos:

- Un pago por sesión de tutoría, fijando un precio que varíe dependiendo de la asignatura o la duración de la clase.

Precios dinámicos:

- El precio podría cambiar según la demanda o la disponibilidad del tutor. Si un tutor tiene horarios limitados o es particularmente experto en una materia, podría cobrar más.

Con respecto a los pagos recurrentes:

Este modelo es más adecuado para clientes que necesitan un servicio continuo, como estudiantes que requieren ayuda regular durante todo un curso académico o a lo largo del tiempo. Los pagos recurrentes pueden ser una opción atractiva, pues generan un flujo de ingresos constante para la empresa.

Precios fijos:

- Suscripción mensual o anual para acceder a un número determinado de sesiones al mes. Este tipo de plan es ideal para estudiantes que requieren una tutoría frecuente.

Precios dinámicos:

- Se pueden ofrecer planes de suscripción con precios variables basados en el número de sesiones o la especialización del tutor. Esto podría permitir que los clientes elijan entre un paquete básico o un paquete premium con tutores más especializados.

-Tutor Now podría explorar otras fuentes de ingresos que completen la oferta de servicio:

Acceso a contenido premium: Los clientes pueden pagar por acceder a materiales educativos exclusivos como guías, ejercicios adicionales, o seminarios en línea.

Certificación: Ofrecer una certificación después de un cierto número de horas de tutoría podría generar ingresos adicionales.

Además, algunas de nuestras maneras de generar ingresos serían: venta de activos, prima por uso, primas de suscripción, préstamo, renting y alquiler, licencias, primas de bróker o comisiones y publicidad.