

FUENTES DE INGRESO

- **Servicios individuales:** Para asegurar que nuestros servicios sean accesibles y justos para nuestros clientes, estableceremos precios diferenciados según la complejidad de la reparación.

Los servicios básicos, como la limpieza de equipos o la solución de problemas simples, tendrán un costo más bajo, mientras que aquellos que impliquen cambios de piezas, como discos duros, tarjetas gráficas o memoria RAM, serán más caros debido al costo de los componentes adicionales y el tiempo invertido en la reparación.

Además, si el trabajo requiere más tiempo o un diagnóstico más complejo, también se ajustará el precio en función de la dificultad. Esto garantiza que nuestros clientes solo paguen lo que corresponde a la reparación que necesitan, mientras que también valoramos el tiempo y los recursos que dedicamos a cada tarea.

Ofrecer precios escalonados y transparentes ayudará a que nuestros clientes entiendan claramente los costos involucrados y puedan elegir el servicio que mejor se adapte a sus necesidades y presupuesto.

- **Planes de suscripción:** Para aquellos clientes que buscan un mantenimiento preventivo constante y la tranquilidad de saber que sus equipos están siendo cuidados regularmente, ofreceremos planes de suscripción mensual.

Estos planes estarán diseñados para que nuestros clientes puedan elegir el nivel de servicio que mejor se adapte a sus necesidades y a su presupuesto.

- El plan básico incluirá revisiones periódicas y limpieza interna del equipo, asegurando que funcione de manera óptima sin necesidad de intervenciones frecuentes.
- El nivel intermedio incluirá, además de las revisiones periódicas, actualizaciones de software, optimización del sistema operativo y la reparación de fallos menores.
- El plan premium será el más completo e incluirá todos los servicios anteriores, pero con prioridad en atención al cliente, descuentos en reparaciones más complejas y la posibilidad de contar con soporte técnico ilimitado o a domicilio.

Este enfoque de planes escalonados no solo ayuda a fidelizar a los clientes, sino que también genera ingresos recurrentes, lo que aporta estabilidad financiera al negocio y permite a los clientes tener acceso a un mantenimiento continuo, evitando así problemas mayores en el futuro.

- **Venta de piezas:** En muchas reparaciones, será necesario reemplazar piezas como discos duros, tarjetas de memoria, baterías, pantallas, etc. En lugar de solo realizar la reparación, también ofreceremos la opción de vender estas piezas directamente a los clientes, con un pequeño margen de beneficio.
Este margen no será excesivo, por ejemplo, un 10%, pero nos permitirá generar ingresos adicionales mientras ofrecemos a los clientes un servicio completo y conveniente.
Al vender las piezas, nos aseguramos de que los clientes reciban componentes de calidad, sin tener que recurrir a proveedores externos, y podemos garantizar la compatibilidad de los mismos con los equipos que estamos reparando.
Este modelo también favorece a aquellos clientes que prefieren comprar directamente las piezas a través de nosotros, evitando complicaciones y gastos adicionales al buscar recambios por su cuenta.
- **Cursos básicos:** Una forma de agregar valor a nuestros servicios es ofrecer cursos básicos sobre el cuidado y mantenimiento de equipos informáticos. Estos cursos estarán dirigidos a personas interesadas en aprender tareas simples que pueden realizar por sí mismas para prolongar la vida útil de sus dispositivos.
Algunos de los temas de los cursos podrían incluir cómo limpiar un PC, cómo organizar y gestionar archivos, o cómo realizar una copia de seguridad de sus datos.
Ofreceríamos diferentes niveles de cursos: uno básico, ideal para principiantes que no tienen experiencia previa en mantenimiento de computadoras, y otro más avanzado, para aquellos que desean aprender a resolver problemas comunes o realizar tareas de mantenimiento más complejas.
Para atraer a nuevos clientes y darles una muestra del valor que ofrecemos, el primer día del curso podría ser gratuito, actuando como una clase de prueba. Los días siguientes serían de pago, lo que permitiría generar ingresos adicionales y fidelizar a los clientes interesados en mejorar sus habilidades.
Además, estos cursos pueden ser una excelente forma de construir una comunidad en torno al negocio, creando relaciones de largo plazo con los participantes.