

4. Fuentes de ingresos

Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar nuestros clientes por el producto o servicio que les ofrecemos.

Existen dos tipos de fuentes: Ingresos por pago único o ingresos por pagos recurrentes.

1. Explicad cómo y cuánto estarán dispuestos a pagar vuestros clientes por el producto o servicio que ofrecéis, es decir, el precio de venta.

Nuestra principal fuente de ingresos es la venta de activos a nuestros clientes. Estos están dispuestos a pagar desde 135€ hasta los 400€, ya que nuestras gafas tienen los cristales reciclados y fotocromáticos.

2. Ahora, analizad quién es vuestra competencia y los precios que ofrecen.

Nuestra competencia son todas las ópticas, pero en especial las ópticas que ofrecen gafas con cristales reciclados ya que se asemeja al producto que ofrecemos nosotros, su precio ronda entre los 95€ hasta los 120€, nuestros precios son mas elevados porque a nuestras gafas le añadimos el beneficio de que los cristales son fotocromáticos y esto tiene un coste más elevado.

3. Desarrollad vuestra estrategia o estrategias de precio (precio promocional de lanzamiento, precio regular...).

Nuestra empresa dispone de diferentes estrategias de precio entre ellas se encuentran:

- En el lanzamiento habrá una oferta de que los 50 primeros clientes que compren uno de nuestros productos obtendrán un 20% de descuento en esa compra.
- Cada cliente dispondrá de una tarjeta de puntos donde en cada compra se le marcará y cada 5 compras le regalamos un kit de limpieza de gafas.
- En fechas especiales como Navidad habrá una promoción de la 2ª unidad al 50%.

4. Realizad una estimación aproximada de los ingresos que esperáis generar durante el primer mes, el primer trimestre y año.

En el primer mes esperamos tener unos ingresos entorno a los 22.000€. En el primer trimestre alrededor de 66.000€ y en el primer año esperamos que la cifra de ingresos ascienda a los 264.000€.