



FUENTES DE INGRESOS



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



Recuerda que:

- Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes por lo que les ofrecemos.
- Básicamente, existen dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:
 - Ingresos por pago único
 - Ingresos por pagos recurrentes
- Una empresa dispone de diferentes maneras de generar fuentes de ingresos:

• Venta de activos	• Préstamo, renting y alquiler
• Prima por uso	• Licencias
• Primas de suscripción	• Primas de bróker o comisiones
	• Publicidad
- En cuanto a los precios, se clasifican en:
 - Precios fijos
 - Precios dinámicos



No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Definir de forma razonable y prudente, cuáles son las principales fuentes de ingresos del proyecto y ponderando cuál ser
- á la participación porcentual de cada fuente de ingreso del proyecto. En el que caso de que vuestro proyecto precise de una inversión inicial destacada, deberéis estimar de forma prudente cuáles serán las vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial.



Caso práctico, IOIKAN:

Se dedica básicamente a la venta de activos, en su caso, los activos son tablas long personalizadas con diseños exclusivos. Además se trata de una fuente de ingresos por pago único.



La primera fuente de ingreso serían las donaciones. Las donaciones son invariables ya que cada persona puede elegir cuánto pagar. Además, los pagos son recurrentes y libres ya que las personas eligen la cantidad de dinero de donar. Por otro lado, las donaciones no encajan directamente en ninguna de las categorías listadas, ya que son contribuciones voluntarias.

La segunda fuente de ingreso serían las redes sociales. Las redes sociales son variables porque el precio de la publicidad se determina mediante un sistema de subasta en tiempo real, no mediante un precio fijo establecido de antemano. Además, el pago es recurrente porque se paga por un servicio continuo que se proporciona en tiempo real. Funcionan como un canal o herramienta para potenciar las categorías existentes, no como una fuente de ingresos per se en este modelo básico. Pueden generar publicidad, si la empresa vende espacios en sus propias redes, también primas de Suscripción ya que si se usan para dirigir a usuarios a un servicio de pago, y también venta de Activos si se usan para vender productos físicos.

La tercera fuente de ingresos serían las ayudas del ayuntamiento. Las ayudas del ayuntamiento son invariables ya que dependen de un presupuesto anual fijo. También, los pagos son recurrentes y se pagan de forma continua porque necesitan mantener la ciudad funcionando y cumplir con lo que han prometido. Son formas de financiación externa o subvenciones basadas en proyectos o necesidades específicas, no en la venta o alquiler recurrente de un servicio o activo. Sería una nueva categoría: Subvenciones y Ayudas Públicas/Oficiales, serían precios fijos.