

## FUENTE DE INGRESOS

Los consumidores de este artilugio, estarán **dispuestos** a pagar un precio entre 25 y 35€ por este **producto** porque es novedoso y proporciona unas ayudas indispensables para distintas acciones y áreas de la vida.

Un método de pago que AquaSmart ofrece es a través de **ingresos por pago único**. Consiste en un pago de una sola vez al comprar este producto eso quiere decir que no van a tener que pagar cuotas mensuales ni cargos al final. Este tipo de pago aporta múltiples beneficios y ventajas para la empresa y para el cliente.

El cliente paga la totalidad del precio de una sola vez, no se producen intereses ni comisiones por financiar el producto, hay varias ventajas para el consumidor como tener más claridad y sencillez al efectuarse un único pago no hay que estresarse por los plazos futuros a pagar, ahorro económico debido a que evita los cargos extras y los intereses por retrasos.

Ventajas para la empresa, son procesos administrativos más sencillo y simples, dado a que se recibe el ingreso completo desde el principio y se ofrece una opción clara y transparente a los clientes, con el resultado de que estarán más satisfechos.

Otro método de pago es mediante **ingresos por pagos recurrentes**, que son pagos pequeños que se hacen mensual o anualmente, lo que le da al negocio un aporte de dinero constante y estable. Los pagos ofrecen la posibilidad de prever ingresos pendientes, lo que contribuye a planificar inversiones, optimizar la oferta de servicios y reforzar el vínculo con los clientes, pues estos tienden a permanecer más tiempo cuando disponen de un plan de suscripción.

En su totalidad, este método promueve no solo la estabilidad económica, sino también un desarrollo sostenido a la empresa a largo plazo.

Ofrece beneficios para el consumidor, comodidad y automatización, no tienen que agobiarse por hacer pagos manuales todos los meses, el sistema se encarga de procesarlos de manera automática, una mejor administración de fianzas es más sencillo adaptarlo al presupuesto mensual o anual dado que son pagos pequeños y recurrentes. Tienen un acceso constante al servicio mientras que la suscripción permanezca activa asegura que los servicios se efectúen sin interrupciones, disponen de descuentos que podrían aplicarse, tienden a ofrecer precios inferiores en comparación con los pagos únicos.

Ventajas para AquaSmart, les proporciona una fuente de ingresos constante y previsible, lo cual es decisivo para mantener una estabilidad financiera, ayuda a crear

lealtad entre los clientes. Al pagar cuota, se comprometen a seguir utilizando la botella e incrementa el valor que aportan a la empresa.

Podríamos ofrecer los métodos o **precios fijos**, claros a aquellas personas para los que quieran o prefieren una seguridad y una planificación más adecuada, tanto para el cliente como para el gimnasio.

Por otra parte en los métodos o **precios dinámicos** podremos ajustar según el horario que tengan, para que puedan aprovechar de una manera más disponible según las oportunidades que obtengan.

Para construir este, se ha requerido un **préstamo** bancario, debido a que se ha creado desde cero, sin recursos y sin dinero para empezar. Debido a la importancia que tiene, dispone de un valor del **40%**.

Con respecto a la **publicidad**, se colaborara con el gimnasio Sinergym, será un punto importante en cuanto al anuncio, se implementaran unos carteles publicitarios en diferentes zonas y tendrá el valor de **30%**.

En términos sencillos, la **venta de activos** de una empresa, AquaSmart vende sus bienes de valor, porque necesita obtener dinero o bien porque quiere dedicarse solamente a la parte del negocio que da más beneficios, este proceso representa el **20%** del valor estratégico.

Por último en las **licencias**, son una parte fundamental de la ejecución de la agencia, puesto que sin ellas el programa no existiría ni podría funcionar correctamente, el **10%** de su funcionamiento dependería de estas licencias.