

## FUENTE DE INGRESOS

Los clientes de "Memoria de Vida" están dispuestos a **pagar** un precio que represente el valor sentimental y el progreso en la calidad de vida que nuestro servicio proporciona para los familiares de personas mayores, esto significa que se suscriben de manera trimestral o mensual para tener acceso constante a contenido personalizado y experiencias de reminiscencia. Los clientes en todos los casos tienen la expectativa de que el servicio sea asequible y que genere un impacto positivo en el bienestar de las personas ancianas.

El modelo de ingresos óptimo es el de pagos periódicos ya que posibilita la provisión constante de contenido actualizado y experiencias de reminiscencia. Esto garantiza a los clientes un valor constante y por lo tanto permite que la compañía obtenga ingresos estables y predecibles.

Para los clientes individuales, estos pagos se pueden gestionar mediante **suscripciones mensuales** o trimestrales, mientras que para las instituciones, se recomienda establecer contratos periódicos ajustados al número de usuarios y a los servicios adicionales necesarios. Los pagos únicos pueden utilizarse como complemento, por ejemplo, para paquetes físicos o “*kits*” de inicio. Pero el modelo principal se debe basar en los pagos recurrentes para asegurar la sostenibilidad a largo plazo.

La venta de activos es la operación donde una empresa enajena sus bienes (maquinaria, terrenos, acciones) para obtener liquidez.

**Prima por uso** es el precio pagado por adquirir un derecho o una cobertura: es el costo de una póliza de seguro o el pago por el derecho a ejercer una opción financiera.

El **préstamo** se debe a la empresa que entrega un dinero al cliente, y gracias a eso obtiene ingresos mediante los intereses que el cliente debe devolver junto al capital. Hay un principal riesgo que es el impago.

El **renting** es la empresa que cede el uso de un bien mediante una cuota fija que incluirá servicios como el mantenimiento o el seguro. Genera ingresos recurrentes y esto implica el tener que asumir los costes del activo.

El **alquiler** se trata de que la empresa alquila un bien a cambio de un pago periódico, es decir, normalmente no se incluyen servicios adicionales. Esto es mucho más simple que el renting y sirve para ganar activos, aunque siempre estará presente el riesgo de un deterioro o una falta de ocupación.

La **licencia** se basa en los permisos oficiales que conceden las autoridades competentes a las personas o empresas para llevar a cabo determinadas actividades que estan puestas por ley. El objetivo principal es asegurar que la actividad se lleve a cabo cumplido todas y cada una de las normas de seguridad, legales ambientales, de salud publica.

**Las primas de *bróker*** son los pagos o tarifas que se le hacen a un *bróker* (que es un intermediario financiero) pos los servicios que ofrece. La “prima” es el precio que llega a pagar el cliente por una póliza, el *bróker* en este caso, gestiona esa primas, pero no las fija.

Las **comisiones** son los **cargos o pagos que un intermediario financiero**, como un *bróker*, banco, casa de bolsa u otra entidad, cobra a sus clientes por realizar ciertas operaciones o prestar servicios específicos. Estas comisiones representan la forma en que estas instituciones obtienen ingresos por su labor de intermediación, asesoría o gestión.

La publicidad y precios fijos; la publicidad ayuda a **promover y mostrar el valor de un servicio intangible**, mientras que los precios fijos aseguran **claridad y transparencia en cuánto cuesta el servicio**.

Los **precios dinámicos** implican que el coste de las cajas multisensoriales puede variar, ajustándose a lo que cada familia precise y pueda, además, de la personalización deseada en cada una.

Por ejemplo, una caja más sencilla, con poquitos objetos, posiblemente cueste menos. En cambio, una caja muy a medida, llena de elementos y detalles especiales, tal vez cueste mas, dado que diseñarla exige mayor tiempo y recursos.