

Programa IDEAS

Programa de Incubación 

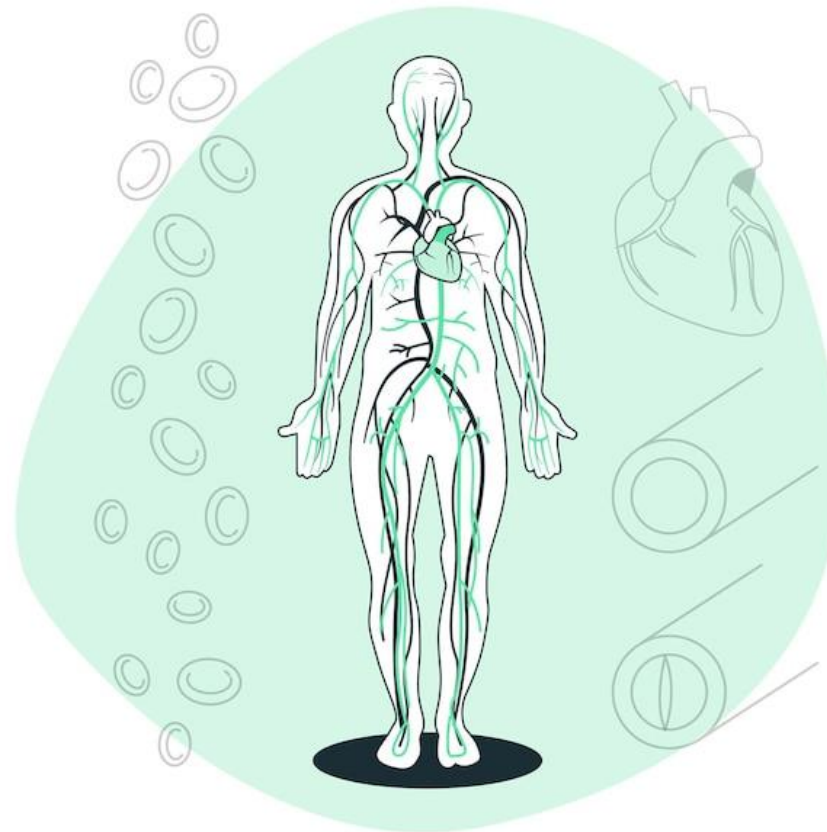
Módulo 2 Diseño

Tema 2.10 Fuentes de ingreso

Este módulo se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado



Si los clientes constituyen el corazón de un modelo de negocios, las fuentes de ingreso representan sus arterias.



La importancia de las Fuentes de Ingreso radica en su capacidad para sustentar y hacer crecer un negocio.



Son el combustible que permite a una empresa continuar operando, innovando y brindando valor a sus clientes.

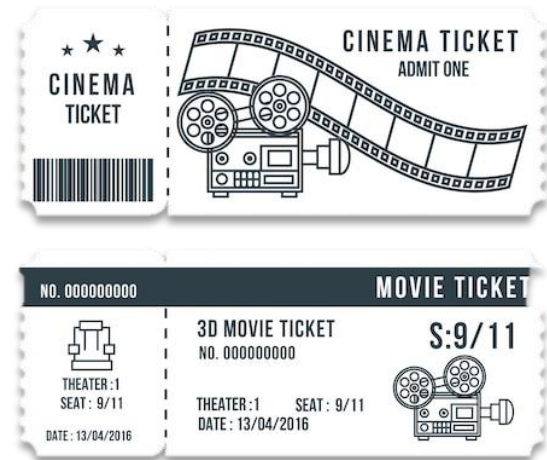


Además, la elección adecuada de las fuentes de ingreso puede ayudar a una empresa a diferenciarse de la competencia y crear una ventaja competitiva sostenible.



Un modelo de negocios puede implicar dos tipos diferentes de ingresos:.

1. Ingresos por transacciones con pagos puntuales de los clientes.



2. Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos a cambio del suministro de una propuesta de valor. .

Existen diversos tipos de Fuentes de Ingreso, y la elección depende en gran medida del modelo de negocio y la industria en la que opera una empresa.



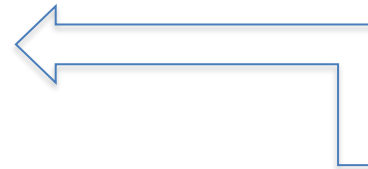
Venta de activos

Venta de los derechos de propiedad sobre un producto.

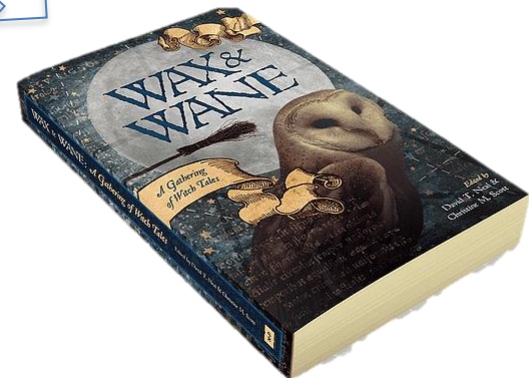


Estos productos pueden ser físicos o digitales.

amazon books



Amazon por ejemplo vende libros Kindle y de Pasta dura



Cuota por uso

Esta fuente de ingresos se basa en el uso de un servicio determinado.

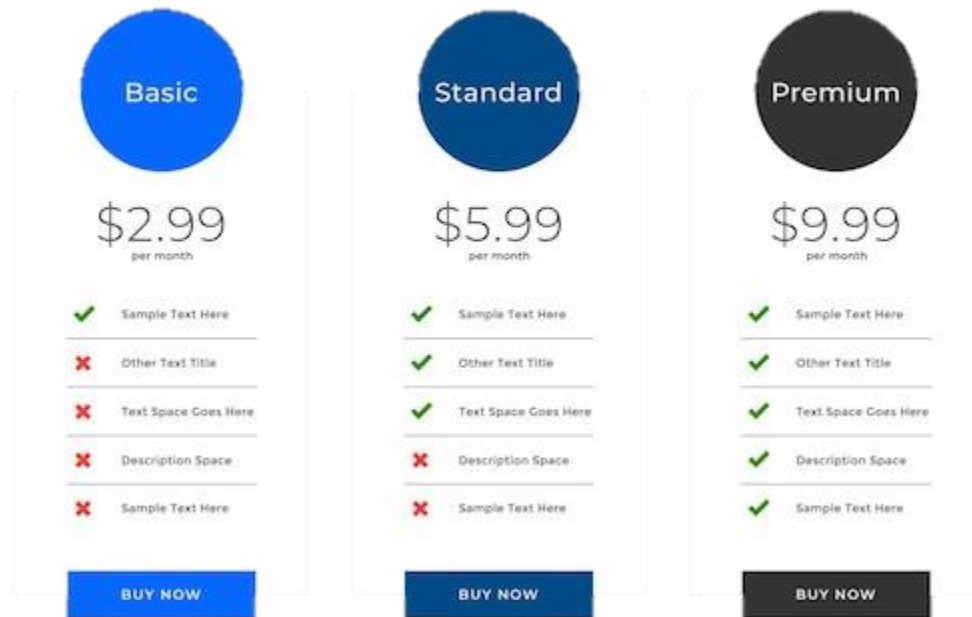


Cuanto más se utiliza un servicio, más paga el cliente. Un operador de telefonía puede facturar a los clientes los minutos que pasan la teléfono.



Cuota de suscripción

El acceso ininterrumpido a un servicio genera este tipo de fuente de ingresos.



Los gimnasios venden suscripciones mensuales o anuales a cambio del acceso a sus instalaciones.



Préstamo/alquiler/leasing

Esta fuente de ingresos surge de la concesión temporal, a cambio de una tarifa, del derecho exclusivo de utilizar un activo determinado durante un periodo establecido.



Zipcar.com es un buen ejemplo: esta empresa permite a los usuarios alquilar un coche por horas en Estados Unidos.



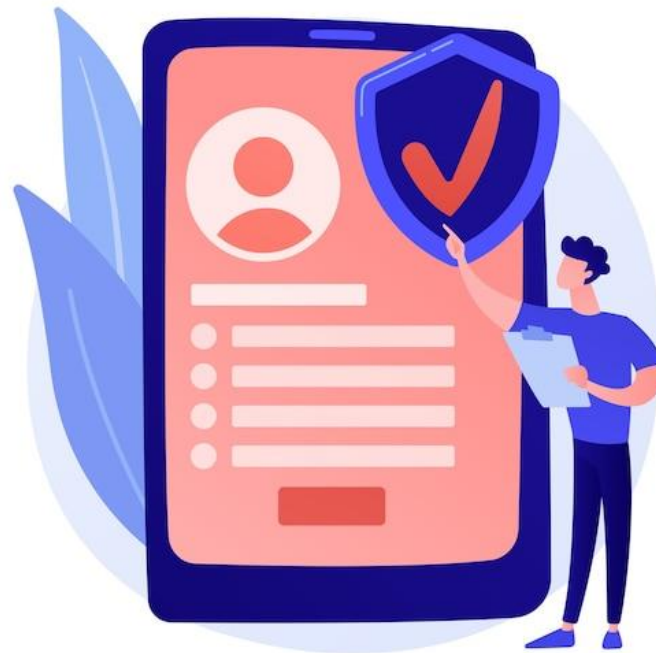
zipcar®
wheels when you want them

Otro ejemplo son las empresas que prestan dinero, para ellos la ventaja de este tipo de negocio es el ingreso recurrente a través del interés.

TALA

Concesión de licencias

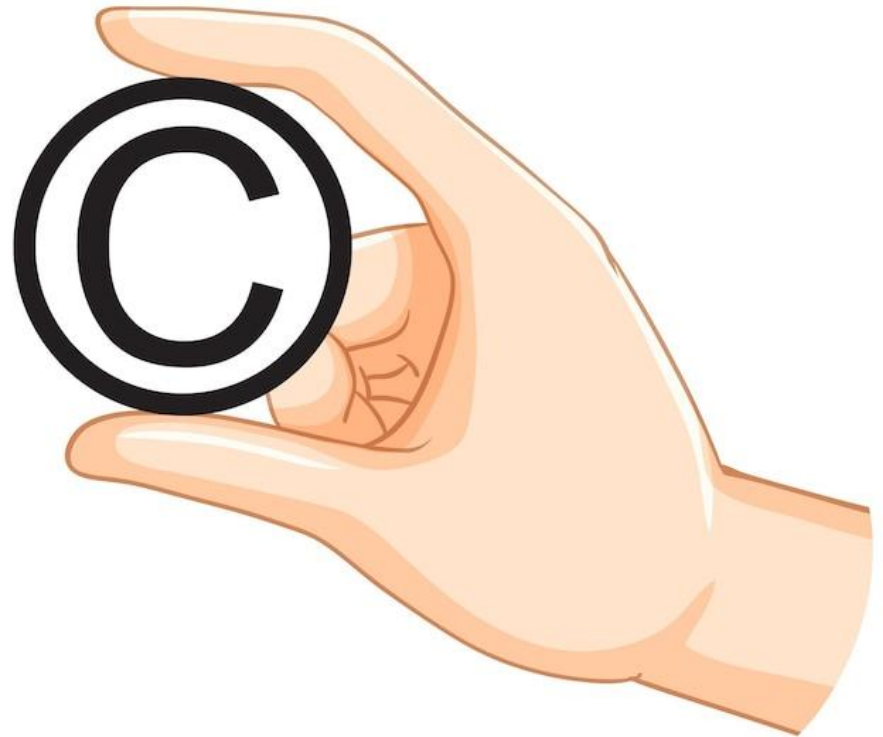
Consiste en el permiso para utilizar una propiedad intelectual a cambio del pago de una licencia.



La propiedad genera ingresos para los titulares de los derechos de propiedad, que no tienen que fabricar productos ni comercializar servicios.



Esta es habitual en la industria multimedia, donde los propietarios del contenido conservan los derechos de autor y venden las licencias de uso a terceros.



Lo mismo sucede en la industria tecnológica: los propietarios de las patentes conceden a otras empresas el derecho de uso de una tecnología patentada a cambio del pago de una licencia.



Costos de Corretaje

Se derivan de los servicios de intermediación realizados en nombre de dos o más partes.



Por ejemplo, los corredores o agentes inmobiliarios obtienen una comisión cada vez que consiguen una venta.



Publicidad

Generar ingresos al mostrar anuncios a los usuarios, ya sea en una plataforma en línea o en medios tradicionales.



facebook
Ads

Es sabido que la industria multimedia y los organizadores de eventos dependen sobre todo de los ingresos generados por publicidad.

BUENOS AIRES
27 DE FEBRERO

Heineken

#LEVANTALACOPA
UEFA CHAMPIONS LEAGUE TROPHY TOUR 2014

QUEDAN **2872** ENTRADAS

REGISTRATE PARA CONSEGUIR TU ENTRADA.

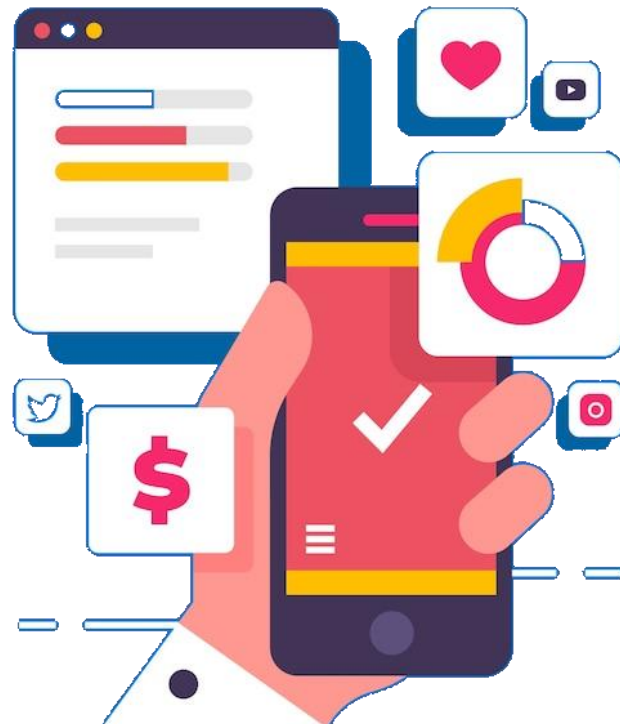
COUPE DES CLUBS CHAMPIONS EUROPEENS

Heineken
TROPHY TOUR
FINAL

CHAMPIONS
LEAGUE

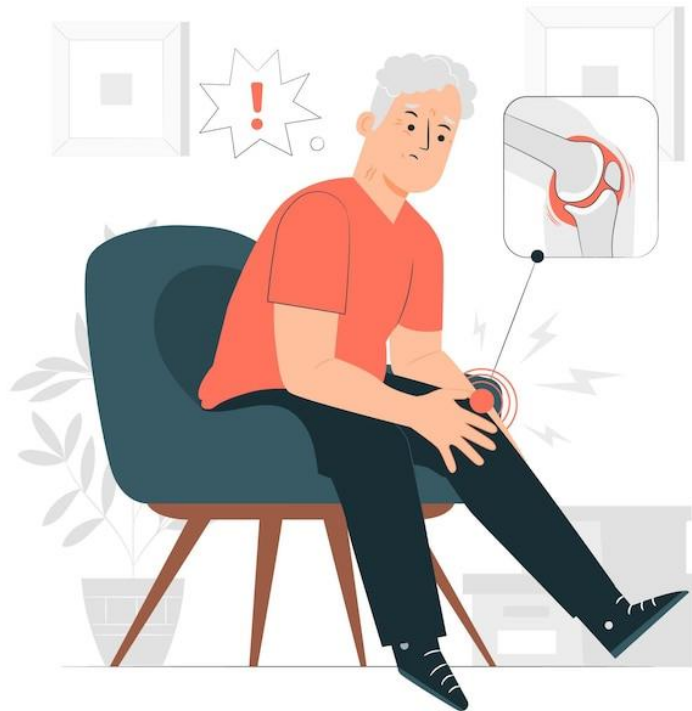
BASES Y CONDICIONES: BEBER CON MODERACIÓN. PROHIBIDA SU VENTA A MENORES DE 18 AÑOS.

En la actualidad, otros sectores, como la industria del software y el sector de los servicios se han incorporado a este modelo de ingresos.



Vamos a un ejemplo

Imagine que quiere solucionar el problema de dolor en articulaciones que sufren las personas de la tercer edad.



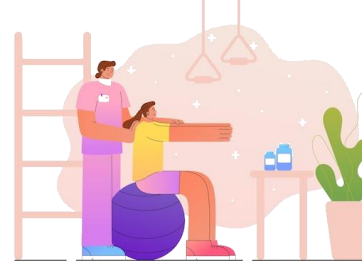
Usted podría
vender un
ungüento



Poner un
consultorio de
terapia que cobre
por sesión



Poner un
consultorio que
cobre a través de
suscripción
mensual



Alquilar
aparatos de
masoterapia



Producir imágenes
que muestren
terapias y cobrar
licencia por su uso



Crear un Sitio Web o un
perfil en Redes Sociales y
cobrar por hacer
menciones a algunas
marcas



¿Cómo piensa vender su
propuesta de valor?



Actividad

Realice la descripción de su modelo de ingresos.

1. Describa el o los tipos de fuente de ingresos por segmento.
2. Establezca el precio por evento o productos.
3. Proyecte el número de eventos o productos vendería al mes para que el negocio sea rentable.