



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ – CAMPUS QUIXADÁ
Curso: Design Digital

Disciplina: Projeto Integrado IV

Fontes de Receita

O bloco de construção de fluxos de receita representa o dinheiro que uma empresa gera de cada segmento de cliente (os custos devem ser subtraídos das receitas para gerar ganhos)

Se os clientes compõem o coração de um modelo de negócios, os fluxos de receita são suas artérias. Uma empresa deve se perguntar: por que valor cada segmento de cliente está realmente disposto a pagar? Responder com êxito a essa pergunta permite à empresa gerar um ou mais fluxos de receita de cada segmento de cliente. Cada fluxo de receita pode ter diferentes mecanismos de precificação, como preços de tabela fixados, negociação, leilão, dependente do mercado, dependente do volume ou gerenciamento de rendimento.

Cada fluxo de receita pode ter diferentes mecanismos de preços. O tipo de mecanismo de precificação escolhido pode fazer uma grande diferença em termos de receita gerada. Existem dois tipos principais de mecanismos de preços: preços fixos e dinâmicos.

<p>Por qual valor nossos clientes estão realmente dispostos a pagar?</p>	
--	--

Pelo que eles pagam atualmente? Como eles estão atualmente pagando?	
Como eles preferem pagar?	
Quanto cada fluxo de receita contribui para a receita geral?	