Modelo de ingresos por suscripción:

Se le dará al usuario la opción de poder suscribirse, accediendo así a una gamma de descuentos para cada producto, la tarifa para esta suscripción es mensual y de $8.

El porcentaje de descuento de cada producto es del 1% para productos con un costo menor a $10 y del 2% para productos cuyo costo esté entre $10 y $30, para productos con un valor mayor a $30 tendremos una tarifa de descuento del 4% del valor del producto.

No es obligación para el usuario obtener dicha suscripción, ya que puede acceder a nuestros servicios de entrega de forma indiferente a dicha suscripción, sin embargo, el valor agregado de obtener el descuento para cada producto cada vez que realice una compra, ayudará a que dicho usuario opte por suscribirse en mayor medida de los que no lo harán.

La tarifa de suscripción beneficiará en gran medida a usuarios que compren productos por cantidades grandes a lo largo del mes, esto podría reflejarse en familias numerosas cuyos hijos estén todos en escuelas y colegios, o aquellas familias que estén de acuerdo en pagar una sola tarifa de suscripción y decidan compartirla entre ellos.

Nosotros no nos veríamos afectados negativamente si varios usuarios que tiene acceso a esta tarifa realizan compras excesivas durante varios meses, ya que nuestro inventario se agotaría más rápido y lo llenaríamos comprando, con descuento también, los elementos que más se hayan vendido de nuestros proveedores principales.

Otro punto importante se refiere a la periodicidad de entrega de ciertos productos en fechas específicas durante el año, por ejemplo, un par de semanas antes del inicio de clases, 2 o 3 semanas luego de iniciadas las clases, son periodos de tiempo donde nuestra demanda crecerá en gran medida. Es en estas fechas donde podemos esperar que haya un incremento en usuarios que accedan al servicio de descuentos cumpliendo lo establecido en el párrafo anterior.

<https://es.slideshare.net/remyor09/modelos-de-ingreso>