




PLANTILLA DE CONTENIDO DE LA LECCIÓN

 <p>Erasmus+</p>	<p>Proyecto financiado por: Erasmus+ / Acción clave 2 - Cooperación para la innovación y el intercambio de buenas prácticas, Alianzas para el conocimiento.</p>
---	---

Lección 7 Flujos de ingresos

Los flujos de ingresos son los que provienen de la aceptación de los clientes a pagar por un servicio. La principal fuente de ingresos son los empleadores que buscan personal y pagan por los servicios individuales (publicación de anuncios en línea, servicios de marca de empleador, publicidad, servicios de búsqueda de talentos, participación en Días de Carrera y Días de Entrevista).



Fuente: <https://static.semrush.com/cdn-cgi/image/width%3D885/blog/uploads/media/c9/fe/c9fe6e6a2e76c8304fc501b9a60e61e8/ecommerce-revenue-090216.jpg>

Los métodos utilizados basados en (Osterwalder & Pigneur (2010) son:

- A. Venta de activos " Derechos de propiedad de un producto físico ". Se refiere a la transferencia de los derechos de propiedad de un producto físico del vendedor al comprador.
- B. Tarifa de uso " Pago por uso". Este tipo de tarifa suele ser cobrada por los proveedores de servicios a los clientes por el uso del servicio.
- C. Tarifas de suscripción. Cuando un usuario necesita un acceso prolongado o continuo a los productos de una empresa, paga una tarifa de suscripción. Por ejemplo, las tarifas de los móviles, la electricidad, el agua, etc.
- D. Préstamo / alquiler / arrendamiento financiero. Venta de acceso continuo a un servicio. Por ejemplo, Gimnasio, Publicaciones, venta online, etc.
- E. Licencia de publicidad de intermediación.
- F. Explotación de una tecnología / producto / concepto protegido.
- G: Cobrar por un servicio de intermediación, por ejemplo, inmobiliario, financiero.

H: Medios de comunicación en general - prensa gratuita, aplicaciones, cualquier tipo de software gratuito.

