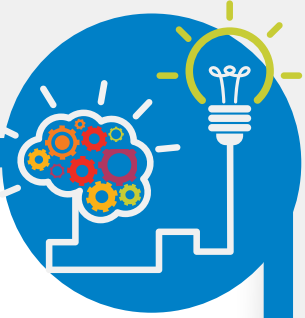


# 5 BEST PRACTICES · GENERACIÓN DE INGRESOS ADICIONALES



Acudir al **know how** de un tercero, experto en la generación de ingresos adicionales





Alineación con **los valores de la marca**, de tal forma que aporte un valor añadido para nuestros clientes



**Coherencia** con la estrategia de todos los departamentos



Elegir el momento idóneo del **Customer Journey**, sin interferir en el proceso de compra



**Tener en cuenta los costes asociados**, que deben ser bajos o inexistentes, tanto en recursos humanos como económicos, para que dichos ingresos vayan directamente a la cuenta de resultados