



La calidad está en la búsqueda

FUENTES DE INGRESO

Entre las fuentes de ingreso, consideramos que nuestra aplicación podría contar con varios medios de rédito.

El primero, es el que obtendríamos por la **suscripción de clientes potenciales** como podrían ser grandes marcas, medianas y pequeñas empresas que dedican su actividad al sector servicios, ya que nuestra aplicación cuenta con la capacidad de dar servicio a innumerables empresas dentro y fuera del territorio europeo, cuyos productos serían registrados y actualizados en nuestra base de datos, datos que están a disposición de los consumidores de todo el mundo facilitando la búsqueda del objeto deseado y de la empresa que tiene en stock ese producto con las características que les interesan.

Debido que la actualización del stock se debe realizar casi a diario, dentro del porcentaje de beneficio establecido para nuestra empresa en concepto de suscripción, constan los trabajos dedicados a este efecto, con lo que la empresa que contrata con nosotros, tiene a su disposición un soporte técnico que actualiza su página sin tener que pagar por este servicio a otra empresa, pudiendo incluso tener datos estadísticos de la tendencia de compra de un producto nuevo o descatalogado. Esos datos dan una idea de lo que el consumidor está demandando, pudiendo tener la certeza de que si esos artículos vuelven a ser fabricados, esos productos tienen un comprador seguro. Otra ventaja es la de contar con compradores exclusivos como lo son los coleccionistas, a los que el término exclusivo no le es desconocido y están dispuestos a pagar sumas insignificantes si se compara con el placer que les causa poseer el artículo de su predilección.

El cobro en este caso sería en concepto de comisión, dependiendo del volumen de ventas del socio comercial, el porcentaje de la comisión podría ser de un 1% del coste real del producto vendido. El beneficio llega a las arcas de la empresa a través de un código ligado a la empresa que vende sus productos gracias a nuestra aplicación.

Todo debe estar establecido dentro del marco legal, por lo que se deberá acordar por escrito todos los pormenores del uso y disfrute de la aplicación.

Publicidad externa: el cobro se realiza a empresas ajenas, que consideran el publicitarse a través de nuestra aplicación, una gran oportunidad de llegar a sus clientes. Contamos con una cobertura mundial por lo que las empresas anunciadas potenciarían de manera sustancial ser elegidos sobre sus competidoras. En este caso las pequeñas y medianas empresas podrían ser publicitadas en las mismas condiciones que una empresa grande.

Los cálculos se realizarán de acuerdo a un cuadro de precios, que establecen una relación entre la frecuencia de visitas a su página a través de la aplicación y el monto que se desembolsa por ese servicio, de ese modo aseguramos la libertad de elección a los publicitados.

Por concepto de cuenta Premium: dirigido a los usuarios-consumidores relacionados con servicios exclusivos como, por ejemplo, notificación de descuentos, promociones o subastas. En este caso el monto asciende a 10 Euros



La calidad está en la búsqueda

CUADRO DE PRECIOS RELACIONADOS CON LA PUBLICIDAD

CONCEPTO	MONTO EN EUROS
Costo por clic (depende de la frecuencia de apariciones)	0,1 a 10
Coste por mil	5
Tarifa plana de un mes	1.000
Precio combinado	1.000 al mes, más 1 euro por cada venta

Todos los pagos se harán a través de transferencia bancaria o PayPal