



FLUJO DE INGRESOS

La fuente de ingresos serán las cuotas de los pequeños comerciantes. Facturamos en función de la contratación, conforme al modelo de páginas amarillas o la prensa. A razón de 10 € anuales por comercio en un pago único en el momento de la contratación.

El crecimiento estará condicionado a la evolución de las zonas en las que nos vayamos implantando. Es preferible dar un buen servicio en una única zona, que abarcar demasiado y que el usuario perciba el servicio como poco interesante.

Fijamos el objetivo anual en 5.000 comercios suscritos al servicio, lo que supondría unos ingresos anuales por este concepto de: $5.000 \text{ comercios} \times 10 \text{ € por comercio} = 50.000 \text{ €/anuales}$ con los que estaríamos la producción de **punto muerto**.

Descartamos la publicidad en nuestra web para que el usuario perciba un servicio libre de publicidad externa. Dado el precio anual de 10 € consideramos un crecimiento acumulativo, dado que la cuota anual es periódica, un ingreso fijo y de cuantía asimilable por cualquier pequeño comerciante.

Se contempla una aportación inicial de los socios de 2.000€ para cubrir los gastos de constitución de la sociedad, fianza del local y el desarrollo de la aplicación y la web, que es lo mínimo para la puesta en marcha de la actividad.

Así como las siguientes vías de financiación:

- Solicitar subvención y/o microcrédito al Instituto de Crédito Oficial (ICO).
- Puesta en contacto con posibles inversores (business angels) que, si fuera posible, tuvieran cierta experiencia en el sector, ofreciendo si es necesario cierto porcentaje de participación en la sociedad para mantener una relación de sinergia a largo plazo.
- Utilización del crowdfunding para obtener primeros fondos con los que diseñar y construir un primer prototipo. Además en esto nos favorecerá en el carácter social de alguna de nuestras funciones.