

FUENTES DE INGRESOS

Somos conscientes de las dificultades financieras a las que se enfrentan los emprendedores a la hora de afrontar un nuevo proyecto empresarial, principalmente en las primeras etapas de desarrollo del negocio.

Al comienzo de nuestra andadura los ingresos serán prácticamente inexistentes. Por tanto, tendríamos que echar mano de los ahorros de los socios capitalistas, y no descartamos tener que acudir a una entidad financiera que nos preste el resto de financiación necesaria. Debido a la situación económica del momento que vivimos, el coste que nos supondría disponer de este préstamo bancario no sería excesivo, ya que el precio del dinero se encuentra en uno de los niveles más bajos establecidos por el BCE. Con las fuentes de ingresos ya mencionadas haríamos frente a los gastos inherentes a la obtención de los permisos necesarios, contratación de un informático el cual cree la plataforma, etc.

A diferencia de las empresas tradicionales, nuestra fuente principal de ingresos no serían los mismos clientes, sino otras empresas que utilicen nuestra plataforma para publicitar sus negocios. Al principio, al necesitar nosotros mismos el ser publicitados, sería interesante hacer tratos con diferentes centros educativos privados. Con estos tratos intentaríamos hacer un “intercambio de publicidad” en el cual ellos harían publicidad de nuestra plataforma a sus estudiantes y nosotros a cambio publicitaríamos sus centros cuando la plataforma empezara a tener más éxito.

Cuando nuestro negocio empiece a tomar forma y empecemos a ver el auge de nuestra plataforma, recopilaríamos los datos de los diferentes perfiles de usuarios interesados en nuestros servicios. La utilización de estos datos sobre nuestros usuarios por parte de nuestras empresas clientes para segmentar sus anuncios, sería nuestra principal fuente de ingresos.

La única forma de ingreso a través de los usuarios de la plataforma sería ofrecer un servicio premium para aquellos que deseen estar exentos de la publicidad. Este servicio tendría un coste mensual, ya que la gratuidad de nuestro servicio se basa en ser consumidores de publicidad de nuestras empresas clientes. Al no querer recibir la ya mencionada publicidad, nuestro usuario deberá asumir un coste.

Con todo lo mencionado anteriormente, creemos en la viabilidad financiera de nuestro negocio.