



(Logo de nuestra app y empresa)

Colegio Ntra. Sra. de Lourdes.

Trabajo realizado por:

Lucía Gómez, Lara Vallejo, María Espeso, Naomi Garrido

INGRESOS

Fuentes de ingresos para crear la empresa:

Nuestra sociedad limitada para empezar contaremos con diferentes maneras de generar fuentes de ingresos las cuales utilizaremos las primas de bróker o comisiones y publicidad.

Para los aportadores de las primas de bróker se les dará diversas ventajas y beneficios antes del lanzamiento de la aplicación. Como disponer de un número de puntos según su capital aportado.

Con respecto a la publicidad tratamos de contactar con empresas solidarias con el medio ambiente.

Hoja de cálculos: Estimación de clientes, precio, costes. Emplearemos la hoja de cálculos para además llevar el control de toda la cantidad monetaria y el flujo financiero que tenemos en la empresa.

Hay dos modelos para monetizar las aplicaciones: el pago por descarga de la misma (apps de pago, coste inicial) o los micropagos (free to play -se juega gratis-, pero hay la opción de pagar por obtener mejoras, avanzar más rápido o extras). Tanto la App Store de Apple como Google Play se quedan con el 30% de los pagos (es decir, si una aplicación cuesta 0,99 euros, el desarrollador recibe casi 60 céntimos). Además de los micropagos, otro tipo de ingreso es la publicidad en las aplicaciones (habitualmente vídeos) o la suscripción.

Métodos para monetizar las apps.

1. Freemium: Gratis + Oportunidades de Monetización Adicional

Este es uno de los más utilizados, como comentaba en el ejemplo anterior se trata de apps de descarga gratuita y una vez los usuarios están fidelizados tienen que pagar por contenido adicional. Dentro de los modelos freemium encontramos:

User Experience: Aparecen Ads y pagas para eliminarlos

La fuente de ingresos de muchas apps gratuitas es la publicidad in-app y los usuarios tienen que pagar para eliminarla de la app.

Affiliate Marketing

Este es un método de monetización de apps que consiste en promocionar productos o servicios de otras empresas dentro de la app a cambio de recibir una comisión cuando un usuario se descarga la app, compra o se compromete con un producto o servicio.



Sponsorship

Mediante este método buscamos inversores que nos financien la creación de nuestra app y convertirla en un negocio exitoso. Una forma de acercarnos a los inversores es ofrecerles publicidad gratuita dentro de la app. Por lo que colaborar con otro desarrollador de apps o negocio puede ser una excelente manera de asegurar fondos adicionales para nuestro proyecto. Nosotras, tratamos de asociarnos con un negocio consolidado, quienes promocionarán tu app entre sus clientes y seguidores con lo que mejoraremos la tasa de descarga.

Nosotras finalmente hemos decidido utilizar un Freemium y luego con User en Experience completar nuestro tipo de monetización ya que consideramos que es lo más rentable y nos proporciona la mayor cantidad de dinero con los mínimos recursos y costes.

ANALÍTICAS E IMPACTOS

La publicidad que meteremos dentro de la aplicación vendrá de la mano de marcas eco friendly ya que es lo que tenemos promocional de hecho los incentivos que tenemos están muy relacionados con la publicidad que mostramos al usuario

Nuestro público estimado ha sido calculado mediante la semejanza con otras aplicaciones de esta índole, de carácter ecológico o que busca en la mejoría del medio ambiente. Es por eso que estimamos unas visitas de alrededor de 7 MILL de personas en principio, ya que gracias a la labor de redes sociales y de promoción desde los canales de difusión de las otras empresas con las cuales hemos establecido relaciones profesionales, es decir, que a los usuarios a los que llega nuestro nuevo lanzamiento, estarían interesados en nuestra propuesta, partiendo de la base de que, nosotros, hemos contactado con las marcas más afines al perfil de persona comprometida con el medio ambiente o en proceso de ello.

Para que las marcas con las que colaboramos nos den el capital necesario para llevar a cabo nuestra actividad económica, debemos regirnos por una tarifa de visualizaciones y clics mediante: la contratación de una red de anuncios contextuales (el anuncio se adapta a los contenidos de nuestra app para suscitar un máximo de interés en los usuarios) bajo un determinado modelo de publicidad, que será típicamente Pago por Clic (PPC) o CPM (Coste por Miles de Impresiones).

Y es que según las estadísticas las impresiones ascenderían rápidamente ya que el contenido de Internet en temas de ambientales pueden elevarse hasta puntos de exacerbados gracias a la viralización y apoyo de personas con influencia o marcas de renombre en el gremio.

Hablando en cifras, reiteramos que podríamos llegar en los primeros meses a los 7 millones de usuarios siendo esto un gran foco de publicidad para las marcas del sector y por ello los ingresos serían adecuados y favorables para llevar a cabo los costes que tenemos pensados como por ejemplo los incentivos de mayor calidad.

Las principales marcas que queremos destacar y con las que colaboraremos para el tema publicitario serían:

Marcas con quienes colaborar publicitariamente:

- Ecoalf es una marca española, dentro del ámbito de moda sostenible, cuyo objetivo es crear productos de moda fabricados con materiales reciclados con el mismo diseño y calidad que los mejores no reciclados y, por tanto, demostrar que no hace falta seguir utilizando recursos naturales de una forma indiscriminada.
 - La publicidad con la cual contamos viene determinada por la cantidad de impactos y análisis de visitas ya analizadas anteriormente (ver apartado analíticas e impactos)
 - por lo tanto hemos estimado un precio de:
 - 1000€ por cada 100.000 visitas o impactos y si cuentan con click el precio incrementa proporcionalmente, es decir, 2000€ por cada 100.000 clicks
 - 0,001 y 0,002 cents respectivamente por impacto e impacto con clic.
- Irene Peukes: Se dio a conocer en la industria del calzado, con su marca Pla, de zapatos hechos en Bangladesh con cintas trenzadas de yute y también en Guatemala con cintas tejidas. Y de esa colaboración nació su firma homónima, Irene Peukes, dedicada al textil: trata de vestidos y tops hechos con tejido en cuyo patronaje se trata de aprovechar al máximo para dar valor del trabajo hecho a mano y de que cada pieza es única.
 - de nuevo esta marca nos proporciona el apoyo como anunciantes y se rigen por un código de monetización y pago similar a la marca anterior, Ecoalf.
 - 1000€ por cada 100.000 visitas y si cuentan con click el precio incrementa proporcionalmente, es decir, 2000€ por cada 100.000 clicks
- María Malo es una de esas firmas que corrobora que es posible comprar ropa bien hecha, a través de procesos sostenibles, con unos valores y una historia detrás, manteniendo un precio asequible e incorporando nuevas tendencias en sus diseños. Además de descolgarse de la tendencia del llamado fast fashion, Maria Malo, a través de sus campañas, hace un llamamiento a desarrollar una mentalidad eco consciente, cuidando de nuestro planeta y apostando por los materiales sostenibles.
 - Esta marca textil colabora con nosotros con publicidad, descuentos y el sistema monetario de nuevo se rige por la misma tarifa
 - 1000€ por cada 100.000 visitas y si cuentan con click el precio incrementa proporcionalmente, es decir, 2000€ por cada 100.000 clicks
- SUR/SAC: marca de accesorios diseñada por Ana Gallego. La filosofía de la reivindica el papel de la industria local con piezas hechas a mano con pasión, dedicación y saber hacer. Su visión es apostar por un concepto que reivindique la moda sostenible a través del proceso de producción y bajo la premisa de un diseño atemporal que perdure en el tiempo.

- La moda se hace otro hueco de la mano de esta marca que al igual que la anterior tiene varios métodos de monetización y las visualizaciones y clics se valoran de igual manera.
 - 1000€ por cada 100.000 visitas y si cuentan con click el precio incrementa proporcionalmente, es decir, 2000€ por cada 100.000 clicks
- También contaremos con marcas de cosmética como: Wherteimar, Balalah, Inika Organic, Nuxe, Dr. Hauschka y Lush.
 - estas marcas funcionan mediante los mismos métodos y sistemas de pago que nos resultan muy fructíferas.

TENIENDO TODA ESTA INFORMACIÓN DE INGRESOS EN CUENTA....

Podemos concluir que nuestros ingresos por medio de la publicidad son:

2.310.000€ entre todas las marcas y publicidad de manera anual.

Estimaciones de venta en descargas (si cobráramos la descarga a 0,99€)

Estimamos unas siete/diez millones de descargas, con las cuales con cada una de ellas, la empresa gana 0.33€, con nuestra estimación ganaríamos 3.300.000€ el primer año.