

## Fuentes de ingreso

Somos una empresa creada alrededor de una aplicación gratis, y por lo tanto nuestra fuente de ingresos se limita a publicidad en nuestra plataforma.

Esto quiere decir que somos altamente dependientes en publicidad y donaciones. Estas donaciones (e inversiones) nos ayudarán a mantener la compañía y crear la aplicación hasta que lleguemos a una masa crítica de usuarios donde la aplicación pague por su propio mantenimiento y desarrollo.

El mercado en el que participará TURTLE $\phi$ . es amplio, así que contamos con un crecimiento rápido, si no exponencial, del número de usuarios, aunque empecemos solo en la comunidad valenciana. Además dado a los bajos costes debido a la naturaleza de nuestra empresa, tenemos una buena ventana de tiempo para crecer en número de usuarios antes de preocuparnos por rentabilizar ese número de usuarios. Esta es una estrategia muy común en el mundo tecnológico, con ejemplos como amazon o youtube.

Según varios estudios y páginas webs consultadas, esperamos unos 3,5 euros por mil visitas a la aplicación, y unas 15 visitas mensuales por persona que se baja la aplicación y 3 anuncios por cada vez que alguien se conecta. Por lo tanto, nuestros costes son casi totalmente independientes de los ingresos. Por lo tanto esperamos unos 0,035 céntimos por usuario activo y mes.

Tabla de costes e ingresos dependiendo en el número de usuarios activos, y de la rentabilidad mensual de la empresa. También tenemos en cuenta el punto en el que nuestra empresa empieza a ser rentable.

Usuarios	Costes Iniciales	Costes Fijos	Costes Variables	Ingresos	Rentabilidad
1	≈ 3500	25	0,0005	0.1575	-24,84
10	-	25	0,005	1,575	-23,5
100	-	25	0,05	15,75	-9,20
1000	-	100	5	157,5	52,5
10000	-	500	50	1575	1025
100000	-	2000	5000	15750	13250
1000000	-	50000	20000	157500	87500

\*Los costes variables crecen más rápido cuando es necesario expandir los recursos que ponemos hacia hacer nuevos socios y los Fijos crecen cuando necesitamos ampliar los servidores contratados o personal.

Necesitamos 159 usuarios activos mensuales para cubrir los costes mínimos de servidores.

Por lo tanto, en el plazo medio y corto dentro de nuestro objetivo principal de expandirnos por la ciudad de Valencia, una vez lo hayamos completado, estaremos entre los 10 000 y 100 000 usuarios, con más o menos 2-10 empleados.