

PIEZA 5. FUENTES DE INGRESOS

¿Cómo va a generar ingresos nuestra propuesta de valor?

Es importante diferenciar entre una **app de descarga gratuita** (como nuestro caso) y las de pago a la hora de establecer las principales fuentes de ingresos. Nuestra app será de **descarga gratuita** y una vez que los usuarios estén fidelizados tendrán que pagar por suscripción o por poder acceder a contenido adicional.

Principales fuentes de ingresos:

1. **Cuota de suscripción de los profesionales para figurar en la categoría de “destacados”** denominada “GoPro”. Se tratará de una cuota mensual de suscripción automática renovable. El modelo de suscripción es uno de los más utilizados y de hecho **Apple App Store y Google Play lo están rentabilizando a través de sus tiendas ofreciendo la suscripción automática renovable**. De esta forma, aquellos que lo deseen aparecerán como destacados cuando el usuario particular busque en función de sus necesidades. Las suscripciones son un tipo de fuentes de ingresos recurrentes. En este caso, el ingreso proviene directamente del usuario, es el propio usuario el que paga con su dinero a la aplicación.
2. **Publicidad (anunciantes)**. Existe una manera de obtener ingresos sin que al usuario le cueste dinero, y es a través de **anuncios de terceros**. Podemos contactar con anunciantes y poner nosotros mismo el precio. Esto quiere decir que tendremos que gestionar los pagos, los tipos de anuncios que mostraremos, las analíticas y reportes a los clientes... todo. Aquellas empresas que lo deseen podrán anunciarse en nuestra app pagando por ello. Esta opción puede ser una importante estrategia generadora de ingresos, siendo adecuada para empresas, por ejemplo, de pavimentos o materiales de construcción, mueblerías, tiendas de decoración, suelos, puertas, ventanas.... Todas aquellas relacionadas con los sectores y profesionales especificados en nuestra aplicación. Así, por ejemplo, el usuario necesita reformar un baño, contacta con uno de los profesionales anunciados en nuestra app por su cercanía geográfica y por las valoraciones en la aplicación. Cierra un presupuesto con las horas de mano de obra pero el particular decide comprar por su cuenta los azulejos, el suelo, los sanitarios... En la misma aplicación, sin necesidad de buscar más puede acudir a los anunciantes

que se publicitan como empresas de pavimentos y materiales y contactar con ellos sin salir de la aplicación todo a golpe de un solo clic.

La segunda opción es vender el espacio nosotros mismo. Contactar con los anunciantes y poner nosotros mismo el precio. Esto quiere decir que tendremos que gestionar los pagos, los tipos de anuncios que mostraremos, las analíticas y reportes a los clientes... todo.

Hay muchas aplicaciones que utilizan este método de ingresos hoy en día. Quizás, por aplicaciones monetizada a través de anuncios, nos podría venir a la mente una aplicación pequeña desarrollada por un creador independiente que tiene los típicos banners y anuncios a pantalla completa. De todas formas hay otras aplicaciones que utilizamos día a día, mucho más grandes, que encajan también perfectamente en esta categoría. Hablamos de apps como Facebook, Twitter, Youtube o LinkedIn.