



4. Fuentes de ingresos

Nuestra principal línea de ingresos será el capital obtenido del número de descargas de la propia aplicación, pequeñas comisiones y algunos precios extras por servicios premium. Miraremos cuánto tiempo va a utilizar nuestro cliente nuestro servicio. Por lo que si su uso será puntual y únicamente hará uso una vez, el ingreso del pago será recomendado que sea recurrente, para que haga uso de nuestro servicio y nos pague.

Si el cliente nos indica que necesita nuestra ayuda durante una semana, un mes o el tiempo que él vea conveniente, le mostraremos diferentes opciones de pago, evidentemente cuánto mayor tiempo se quede en nuestra empresa, más rentable le deberá salir y en vez de molestarlo a que cada vez que vayamos a solucionar sus problemas nos pague, lo haremos por cuotas (1 mes x cantidad de dinero....)

Un buen método sería la prima por suscripción, dándole al cliente una opción del servicio gratuito o descontado como método de prueba y que más adelante este pago se quede automatizado, recibiendo mensualmente el pago por el uso de la aplicación.

Otra opción factible sería el renting o alquiler de distintas salas para poder hacer uso de alguna clase entre diferentes personas de la aplicación. O en caso de que tengas algún profesor favorito, tenerlo contratado durante un tiempo determinado a su libre disposición.

Si trabajamos con diferentes empresas podríamos tener una licencia para que nos diesen libre uso de sus dispositivos durante un determinado tiempo, todo indicado en la aplicación, tipo de dispositivo (ordenador, ipad, impresora), tiempo que utilizaremos ese dispositivo.

El coste para el cliente será sobre el precio establecido por el profesor la app será totalmente gratis salvo algunos niveles como foros de chat que tendrán un precio premium. Para trabajar el precio será distinto ya que se les retendrá un 5% de su salario.