

FUENTES DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos principales se basarían en:

- Anuncios.
- Comisión frente a todas las transacciones hechas en la página (compra de impresiones y de diseños)
- Ahorros de los integrantes (1000€ por integrante)

Hay dos tipos de anunciantes potenciales para la página web:

1. Empresas relacionadas con la impresión 3D, vendedores de impresoras, creadores de contenido y vendedores de filamento entre otros. Éstos podrán alquilar un espacio en la zona superior y lateral de la página en la que promocionar sus sitios y/o productos.
2. Usuarios de la página que podrán pagar una cuota para aparecer de forma temporal en una sección con mayor visibilidad. Esta sección será claramente diferenciable de los resultados de búsqueda corrientes.

Los anuncios serían una fuente de ingresos por pago recurrente por alquiler de un espacio de nuestra página web para promocionar los productos tanto de empresas como de particulares. Los anuncios de empresas forman una fuente de ingreso variable ya que el precio de estos espacios varía dependiendo del número de visitas a la página web. Sin embargo, los anuncios de usuarios serán ingresos fijos ya que tendrán un precio inicial de 20€ al mes.

En cuanto a las comisiones, se cobrarían al hacerse una venta de un diseño 3D o de una pieza 3D. En ambos casos, los ingresos serían por pago único como prima de bróker (comisiones) y los precios son dinámicos ya que los usuarios deben llegar a un acuerdo. La comisión sería pequeña, de un 7% sobre el precio del producto a partir de 1.40€ y 10 céntimos en caso de ser una cantidad menor. Este precio se escogió para que no supusiera un gasto significativo para los clientes, pero permita hacer frente a los costes fijos de la aplicación, así como pagar los servicios bancarios que utilizamos para las transacciones online.



Los 4000€ iniciales nos permitirían suplir los gastos fijos de la empresa durante más de 15 meses incluso sin recibir ingresos extra.

Estimación de ingresos:

A continuación, hacemos una estimación de los posibles ingresos de la empresa en dos supuestos (1. Empresa en sus comienzos exclusivamente en el territorio español; y 2. Empresa afianzada y exitosa en el ámbito internacional) tomando unos valores de ventas aproximados a datos encontrados en la web (Google Add Sense, thesocialshepherd.com, etc.).

Los datos recogidos se refieren a los siguientes campos:

- Precio medio de todos los productos vendidos en la página web (en €).
- Número de personas que pagan la cuota de mayor visibilidad (personas/mes).
- Cantidad de visitas a la página web (visitas/mes).
- Porcentaje de visitas que acaban en una compra (visitas/idades vendidas)

Para calcular el dinero obtenido de los anuncios en la página web utilizamos una herramienta facilitada por Google add sense que dada la cantidad de visitas a la página web y el territorio (España), calcula las ganancias mensuales por ese servicio. Esta herramienta facilita enormemente el cálculo aproximado de este porcentaje de los ingresos de la empresa.

Conocemos o hemos aproximado los siguientes valores que se mantienen para ambos supuestos:

- Comisión que aplicamos a las ventas: 7%
- Comisión de Paycomet: 0.5%
- Coste base por transacción de Paycomet: 0.09€
- Porcentaje de visitas que acaban en una compra: 3%
- Precio de la mejora de mayor visibilidad a artículos: 50€



La fórmula utilizada en ambos supuestos es la siguiente:

- A. Comisiones por ventas = (Precio Medio del Producto * comisión - (Precio Medio del Producto * comisión de Paycomet + coste base por transacción de Paycomet)) * (Visitas * porcentaje de visitantes que compran algo en la página)
- B. Ingresos por anuncios = lo dado por Google Add Sense
- C. Ingresos por mayor visibilidad de artículos = precio de la mejora de la visibilidad de los artículos * usuarios que contratan este servicio

Los ingresos totales serian la suma de las anteriores partes:

$$A + B + C$$

Primer supuesto: empresa en sus comienzos exclusivamente en el territorio español.

Precio medio de los productos = 12€

Artículos por los que se ha pagado visibilidad premium = 5 unidades

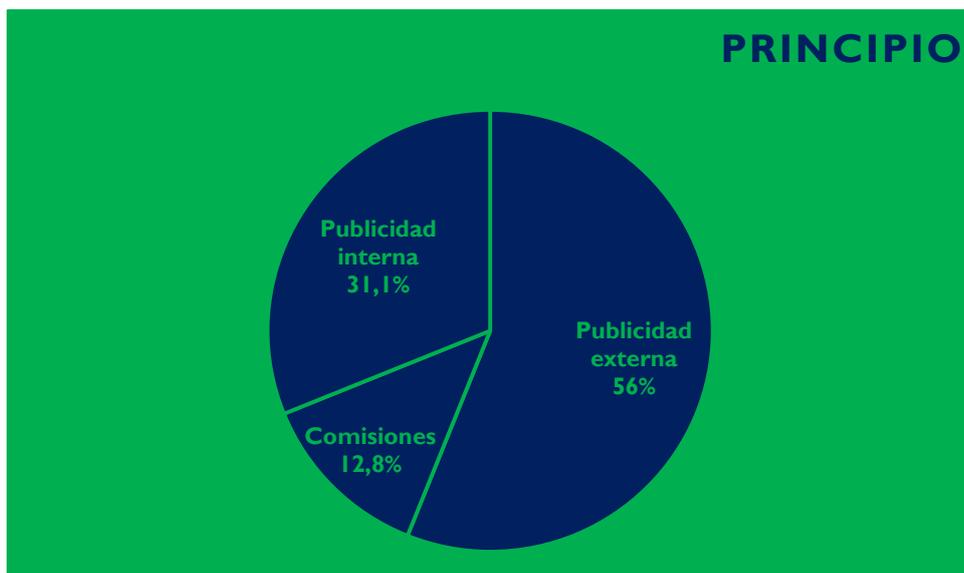
Visitas a la página web = 5.000 de visitas.

$$(A) = [(12 * 0,07) - (12 * 0,005 + 0,09)] * 5.000 * 0,03 = 103,5 \text{ €}$$

$$(B) = 450 \text{ €}$$

$$(C) 5 * 50 = 250 \text{ €}$$

$$\text{Total} = 803,5 \text{ €}$$



Segundo supuesto: empresa afianzada y exitosa en el ámbito internacional.

Precio medio de los productos = 10€

Artículos por los que se ha pagado visibilidad premium = 3.000 unidades

Visitas a la página web = 22.000.000 (22 Millones) de visitas.

$$(A) = [(10 * 0,07) - (10 * 0,005 + 0,09)] * 22.000.000 * 0,03 = 369.600 \text{ €}$$

$$(B) = 2.220.480 \text{ €}$$

$$(C) = 3.000 * 50 = 150.000 \text{ €}$$

Total = 2.740.080 €

