



## Proyecto de Empresa

### 5. FUENTES DE INGRESOS

---

Para poner en marcha este proyecto el equipo financia el trabajo con sus propios recursos económicos con lo cual la inversión principal correrá a cargo de cuatro personas (los principales socios) para poder llevar a cabo nuestra idea de negocio. Una vez puesto en marcha nuestro proyecto, prestará unos servicios que se actualizarán y se mejorarán con el paso del tiempo gracias a las inversiones de nuestros usuarios y de la publicidad principalmente.

Para definir nuestros precios debemos pensar en la utilidad y en el servicio que ofrecerán nuestras versiones. Cada una de ellas, tendrá una función diferente y prestará nuevas ventajas.

La Versión Gratuita pensada para estudiantes, no tendrá coste. Obtendremos beneficios a través de una plataforma publicitaria donde otras empresas puedan darse a conocer y ser de interés para nuestros usuarios. De esta forma garantizamos el acceso a la información a todos los públicos.

Al obtener la Versión Básica se darán unas opciones exclusivas que no estarán presentes en la versión gratuita ya que estará enfocada a un público más profesional que necesitará un acceso a información más especializada. En esta versión no habrá publicidad para agilizar los accesos y no ralentizar las búsquedas y por ello la tarifa mensual será de 5 € o un pago anual de 60 €.

La Versión Plus ofrecerá herramientas exclusivas capaces de resolver nuevas necesidades del consumidor, amplia capacidad de almacenamiento para desarrollar varios proyectos a la vez, guardar documentación importante (tal como planos), la aplicación del chat existente en la web para resolución de dudas e intercambio de información y contacto con diferentes empresas etc. En esta versión más avanzada se añadirá una nueva plantilla capaz de realizar diseños para instalaciones u otro tipo de esquemas técnicos. En este caso la tarifa será de 15 € mensuales o un único pago de 120 € por la compra de la aplicación.

Tanto el pago inicial como la suscripción podrán realizarse a través de transferencia bancaria, bizum, o por tarjeta. Los seis primeros meses, tendremos una oferta de un 60% para conseguir llamar la atención de clientes potenciales, para que de esta manera la aplicación se dé a conocer y podamos ir creciendo en el mercado de una forma más rápida.

Los pagos por compra de la aplicación constituyen un tipo de ingresos por pago único, en los que una vez adquirida por el cliente no existirán más cargas adicionales para los accesos y



## Proyecto de Empresa

actualizaciones.

Las suscripciones mensuales a la aplicación son un tipo de ingresos por pagos recurrentes, en los que veremos ingresos mensuales durante el tiempo que el cliente esté contratando nuestro servicio.

De momento descartamos la posibilidad de vender activos ya que la empresa por ahora es pequeña y no hay acciones disponibles para la venta.

La mayor prima por uso que tenemos son las suscripciones y la venta de la aplicación, ya que, al pagar, tienen el derecho a poder utilizarla a su conveniencia.

En cuanto a la publicidad, daremos a conocer CalcuTek por medio de las redes sociales, como Facebook, Instagram, YouTube, etc. En la actualidad, es uno de los métodos más visualizados con una elevada influencia en el público objetivo.

Los precios se clasifican en precios fijos y precios dinámicos. Utilizaremos el precio dinámico para adaptarnos a la demanda actual del mercado en cada momento. Los primeros seis meses, lanzaremos nuestra aplicación con un descuento del 60% para llegar al mayor número de usuarios posible.



Figura 2- Ingresos de CalcuTek