



4. FUENTES DE INGRESOS

Las principales fuentes de ingresos serían en compras dentro de la aplicación, publicidad, un modelo de suscripción en el que tendrían más ventajas como pases vips a las discotecas o invitaciones a fiestas más privadas. Buscaríamos un patrocinador que nos financiaría al principio todos los gastos.

Utilizaríamos el sistema Freemium, es un sistema de monetización que hace referencia al proceso que siguen diferentes empresas al ofrecer versiones avanzadas de sus aplicaciones de telefonía móvil al público objetivo. Así, los usuarios gastarán una cantidad de dinero a cambio de la app. Es una de las formas más rentables y seguras de ganar dinero con las aplicaciones. La idea básica detrás del sistema Freemium es que las funciones Premium principales de la aplicación se mantienen bloqueadas y solo se desbloquean para los usuarios que quieren gastar dinero real en las funciones

Tanto las discotecas y los restaurantes, el primer mes les publicaremos gratis mencionándoles en la aplicación y comentando los servicios que tiene cada establecimiento. Después ofreceríamos este servicio de publicidad a cambio de un beneficio para nosotros. Al fin y al cabo nuestra aplicación llena sus establecimientos con comentarios de las personas y atraemos público que tal vez sin nuestra ayuda nunca hubiese acudido. Queremos llegar a la conclusión de que después de unos meses si la aplicación triunfa y atrae muchas ventas hablar con establecimientos y ofrecerles una cuota anual nada elevada para seguir apareciendo siendo elección suya y enriqueciéndonos a nosotras.

Otra manera que tenemos pensada para tener ingresos es vender los datos de nuestros clientes, y no, no sería de una manera ilegal aportando datos demasiados personales sino sus estadísticas. Ofrecemos a los bares



información de nuestros usuarios sobre a qué hora salen de casa, que les gusta hacer, cada cuánto frecuentan un bar, discoteca o restaurante o simplemente lo que más buscan. Creemos que es información que a los establecimientos les interesaría para ver cómo atraer más clientes, a que horas reforzar el personal o que días facturarán más. Cada uno de estos datos se suele vender por aproximadamente 74€ el usuario.

Además podríamos meter publicidad en la aplicación aunque sin excedernos ya que no queremos que sea un motivo de desinstalación. Podemos meter banners publicitarios con un beneficio de unos 0,9 cent/aprox, fotos de 1-3 €/aprox o ya algo más contundente que serían vídeos de un beneficio de 5-10€/ aprox.

También contamos con el beneficio de descarga ya que según Google por cada persona que se baje nuestra App tenemos un ingreso de 0,15 cent/aprox

UMBRAL DE RENTABILIDAD

$$BF0=IT-CT$$

$$IT=CT$$

$$pxQ=CF+CVmxQ$$

$$74'15xQ=95.333'88+0xQ$$

$$Q = \frac{95.333'88}{74'15}$$

$$Q = 1285'69$$

Necesitaríamos un mínimo de 1286 descargas el primer año para no perder dinero con este proyecto, a partir de más descargas comenzaríamos a tener ganancias.

Es decir, la aplicación tendría que llegar a un 0'5% de la población vallisoletana.