

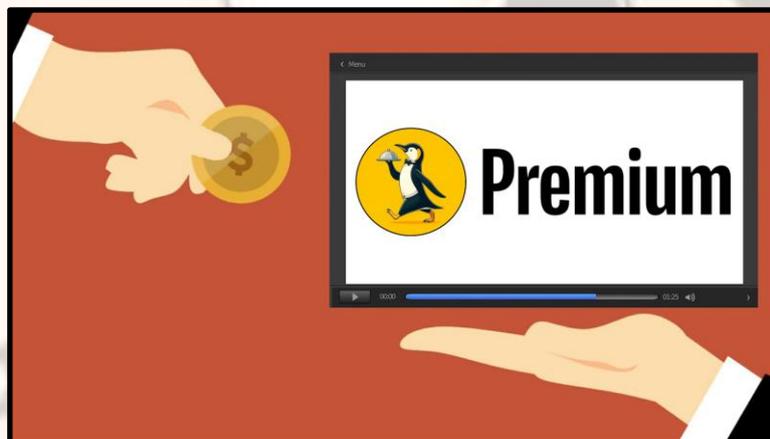
5. FUENTES DE INGRESO

La principal fuente de ingreso, sobre todo durante los primeros meses, será la publicidad dentro de la propia aplicación y página web. Una vez que nuestros servicios ganen fama en la población inicial del proyecto (León), podríamos empezar a pensar en otras formas de ingreso de capital. Desde una simple expansión a otras zonas del país hasta introducir un sistema de pago o *premium*.



Hablando de patrocinadores, la intención principal al comienzo de nuestra actividad es trabajar con **pequeños negocios y tiendas locales**, impulsando así los productos de la zona. Podríamos darle ciertas ventajas a negocios que colaboren con nosotros, como por ejemplo, prioridad respecto a otras tiendas que vendan los mismos productos.

El **sistema premium** mediante un pago mensual también es otra gran idea, la cual ofrece una clase de ventajas respecto a los usuarios gratuitos. De esta manera, con la aceptación de los clientes mensuales se irá consolidando poco a poco la relación, y ofreciéndoles cada mes cosas diferentes para mantenerlos activos.



No podemos olvidar la **financiación inicial** del proyecto, sin la cual nada de todo lo expuesto anteriormente sería posible. Dentro de este campo tenemos las distintas ayudas a las que podríamos optar, los préstamos bancarios, la financiación propia de los socios de la empresa, y muchas más.

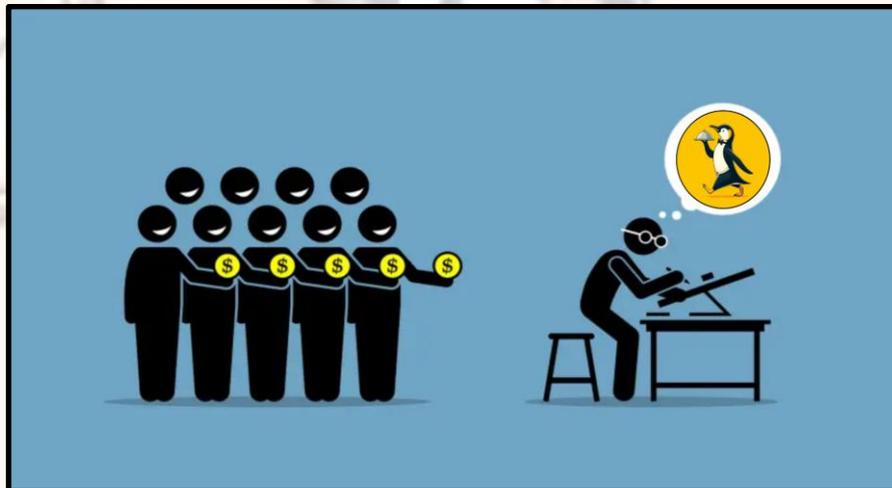
FINANCIACIÓN	Año1
FINANCIACIÓN PROPIA	
<i>Aportaciones dinerarias</i>	4.000,00
<i>Subvenciones no reintegrables</i>	5.000,00
<i>Subvenciones a la inversión</i>	
FINANCIACIÓN AJENA	
Préstamos Bancarios Largo Plazo	
<i>Cuantía del préstamo</i>	8.000,00
<i>Tipo de interés %</i>	7,00%
<i>Plazo en años</i>	4
Préstamos Bancarios Corto Plazo	
<i>Cuantía del préstamo</i>	
<i>Tipo de interés %</i>	
<i>Plazo en meses</i>	
<i>Gastos financieros</i>	560,00

Obviamente, el objetivo de la empresa es generar más dinero. Por tanto, habrá ingresos que vendrán de la actividad y los servicios que ofrecemos. Estos son las comisiones por ser intermediarios de los servicios; las comisiones por servicios que sean urgentes o se hagan en horarios no comunes, como el horario nocturno; y por último, los pagos mensuales del sistema premium establecido.

VENTAS - INGRESOS	Año1
<i>Comisiones Servicios</i>	27.000,00
<i>Comisiones Servicios Urgentes</i>	2.700,00
<i>Sistema Premium</i>	4.200,00
Total ventas	33.900,00
Otros Ingresos	
<i>Otros Ingresos de explotación</i>	
<i>Ingresos financieros</i>	
<i>Ingresos excepcionales</i>	
<i>Imputación de Subvenciones Inversión</i>	0,00
TOTAL INGRESOS	33.900,00

Las cifras mostradas en la tabla son una aproximación de los ingresos que podríamos obtener en un año. Haciendo una media de todo, y teniendo en cuenta que los primeros meses del proyecto serían más duros económicamente hablando, se estiman más de 30.000 € de ingresos. Los precios de nuestros servicios se pueden encontrar en nuestra [página web](#).

Es importante destacar que, siguiendo los pasos de empresas de este estilo como BlaBlaCar, los primeros meses de actividad no hay intención de cobrar ningún tipo de comisión a los clientes. De esta manera, durante estos meses la única fuente de ingresos sería la publicidad presente tanto en la app como en la página web y las redes sociales.



Me gustaría hacer especial mención al **crowdfunding** (micromecenazgo). Se trata de una estrategia que busca obtener fondos en línea para financiar un proyecto a través de la aportación de un elevado número de inversores. Su gran ventaja es que la idea se presenta a sus futuros clientes y son ellos, en parte, quienes deciden si es buena o mala. Esto ayuda al empresario a cerciorarse de si su proyecto llegará lejos o no. Existen muchas páginas webs dedicadas al crowdfunding. Sin embargo, en este proyecto no hemos hecho el estudio necesario para incluirlo como fuente de ingreso inicial, aunque es importante destacarlo.