

Modelo de Negocio

Proponemos un modelo de ingresos basado en comisiones por transacción procesada a través de nuestro software, estableciendo una relación directa entre nuestro rendimiento y el de los negocios asociados.

Retorno

El éxito financiero del proyecto será directamente proporcional al número de establecimientos que elijan incorporar nuestro software y que los consumidores finales que lo utilicen y paguen a través de él. Proponemos un modelo de ingresos basado en una comisión del 3% por cada transacción procesada a través del software.

Si un cliente factura aproximadamente 10.000€ al mes a través del software:

- El establecimiento ingresa $\rightarrow 10.000\text{€} - 3\% = \mathbf{9.700\text{€}}$.
- PayToPay ingresa $\rightarrow 10.000\text{€} \times 3\% = \mathbf{300\text{€}}$.
- PayToPay paga $\rightarrow 10.000 \times (0,6\% \text{ y } 0,9\%) = \mathbf{\text{Entre } 60\text{€ y } 90\text{€}}$.
- PayToPay gana $\rightarrow 10.000 \times (2,1\% \text{ y } 2,4\%) = \mathbf{\text{Entre } 210\text{€ y } 240\text{€}}$.

Si extrapolamos hacia 20 clientes que facturan 10.000€ al mes a través del software:

- Cada establecimiento ingresa $\rightarrow 10.000\text{€} - 3\% = \mathbf{9.700\text{€}}$.
- PayToPay ingresa $\rightarrow 200.000\text{€} \times 3\% = \mathbf{6000\text{€}}$.
- PayToPay paga $\rightarrow 200.000 \times (0,6\% \text{ y } 0,9\%) = \mathbf{\text{Entre } 1200\text{€ y } 1900\text{€}}$.
- PayToPay gana $\rightarrow 200.000 \times (2,1\% \text{ y } 2,4\%) = \mathbf{\text{Entre } 4200\text{€ y } 4800\text{€}}$.

A medida que la empresa se haga más conocida, anticipamos un aumento significativo en la demanda de nuestro software, lo que podría traducirse en un crecimiento exponencial. Sin embargo, queremos subrayar la importancia de mantener la satisfacción de los negocios que ya han optado por nuestro software. Valoramos profundamente la relación a largo plazo con nuestros clientes actuales y nos esforzaremos por conservar su confianza a través de la calidad continua del servicio y la adaptación a sus necesidades cambiantes. Consideramos que la retención de negocios es tan crucial como la expansión, y buscaremos un equilibrio para asegurar un desarrollo sostenible y satisfactorio.