

Fuentes de ingreso

La mayor fuente de ingresos de la página será la comisión obtenida de las clases impartidas por el profesorado, más o menos un 20% de las tasas que se abonen por clase. Pero no solo eso ya que la web también cuenta con un temario especializado en diferentes materias. Eso en cuanto a lo que se refiere con ingresos directos. Por otro lado, podemos obtener beneficios también mediante la publicidad que podamos dejar poner a gente o empresas en nuestra página web. También se añadirá un cobro por certificación de los docentes. Si tuviéramos que segmentarlo en apartados podría quedar de la siguiente manera:

1. Tarifas por Clase:
 - Cobro por clases individuales.
2. Suscripciones Mensuales o Anuales:
 - Tarifas recurrentes para acceso ilimitado.
3. Venta de Paquetes de Clases:
 - Compra de clases en bloque con descuento.
4. Cursos Especializados de Pago:
 - Oferta y venta de cursos adicionales.
5. Acceso a Contenido Premium:
 - Suscripción premium para contenido exclusivo.
6. Tarifas por Servicios de Tutoría en Grupo:
 - Cobro adicional por tutorías grupales.
7. Comisiones por Referidos:
 - Ganancias por referencias de nuevos estudiantes.
8. Publicidad y Patrocinios:
 - Ingresos por anuncios y patrocinios.
9. Servicios de Evaluación y Certificación:
 - Tarifas por servicios de certificación.
10. Venta de Materiales Didácticos:
 - Venta de recursos educativos adicionales.
11. Afiliaciones y Colaboraciones Empresariales:
 - Acuerdos para programas personalizados.
12. Eventos y Webinars de Pago:
 - Cobro por participación en eventos.
13. Venta de Equipamiento o Herramientas Específicas:
 - Oferta y venta de herramientas necesarias.

14. Modelo Freemium:

- Oferta gratuita con opciones premium pagas.



INVERSIÓN

Inmovilizado material

- Utillaje y mobiliario: 0.0€. Puesto que no necesitamos ningún local ni emplazamiento puesto que todo será vía online.
Material necesario para iniciar la actividad será de 700 €. Se amortiza el 55%.
- Equipos informáticos: 3.000 €. Se amortiza el 20%.

Activo inmaterial

- Aplicaciones informáticas: 3.000 € Se amortiza el 70%.
- Fianzas: 0.0 € porque no tenemos la necesidad de contratar ninguna oficina o local.

FINANCIACIÓN

Financiación propia:

- Aportaciones dinerarias: 3.500 € dinero aportado por los socios.

Financiación ajena:

- Préstamo bancario a largo plazo: 3.000 €, el préstamo tiene las siguientes características: se solicita a 3 años, interés 6,5%, gastos de formalización 125€.

VENTAS-INGRESOS

Durante el primer año prestaremos dos servicios. Las previsiones de estos servicios son:

- El número medio de servicios 1 prestados al mes es de 8 y su precio medio 60 €. Año 5.760 €.
- El número medio de servicios 2 prestados al mes es de 2 y su precio medio 120 €. Año 2.880 €.

COMPRAS-GASTOS

Este servicio no necesita realizar compras.

Gastos:

- Arrendamientos: 0 €/mes alquiler de la oficina. 0 € al año.
- Servicios de profesionales independientes: 80 €/mes de la gestoría. 960 € al año.
- Transportes: 0 €/mes de alquiler de autocares y furgonetas. 0 € al año.
- Prima de seguros: 1.500 € seguro de responsabilidad civil de la empresa.
- Servicios bancarios: 100 € de la formalización del préstamo y 200 € de diversas comisiones. 300 € al año.
- Publicidad: 550 €/mes en diversos medios. 6.600 € al año.
- Gastos de viajes: una media de 0 €/mes entre comidas y alojamiento. 0 € al año.
- Tributos: 720 € al año.
- Gastos de establecimiento: 600 € de constitución de la sociedad y demás trámites.
- Licencias y altas suministros: 350 €.
- Otros gastos: 100 €/mes de gastos imprevistos. 1.200 € al año.

PERSONAL

Consideramos que en la empresa va a trabajar dos emprendedores y dos trabajadores.

Emprendedores: 1.500 €/mes de sueldo bruto y 289 €/mes de cuota de autónomos.

Trabajadores: 1.000 €/mes de sueldo brutos y 330 €/mes correspondiente al 33% de seguridad a cargo de la empresa.

- Sueldos y salarios: $(1.500 + 1.500 + 1.000 + 1000) * 12 = 60.000$ €
- Seguridad Social: $(289 + 289 + 330 + 330) * 12 = 14.856$ €

Inversión

Nuestro proyecto lo bueno que tiene es que no es caro ya que todo se hace vía internet y no necesita de un medio físico ni material para llevarlo a cabo, simplemente una persona que entienda de informática y creación de páginas web es suficiente. Esta persona será la encargada de llevar a cabo la web y de insertar el método de pago con el que la gente abonará las clases y demás productos.

Otra vía será la negociación de un préstamo bancario para ayudar con los gastos iniciales de la empresa, como ahorrar el sueldo del informático.

Las fuentes de ingresos para esta aplicación online pueden ser diversas.

Tarifas por Clase:

- Cobro a los estudiantes por cada clase o sesión que tomen. Estableceremos tarifas diferentes según la materia, nivel de dificultad o la experiencia del tutor.

Suscripciones Mensuales o Anuales:

- Oferta de planes de suscripción que permitan a los estudiantes acceder a un número ilimitado de clases por una tarifa mensual o anual.

Compra de Paquetes de Clases:

- Permitiremos a los estudiantes comprar paquetes de clases en bloque a un precio reducido. Para incentivar a los estudiantes a comprometerse con múltiples sesiones.

Cursos Especializados:

- Desarrollaremos y venderemos cursos especializados por separado, aparte de las clases particulares estándar. Estos cursos pueden ser grabados y disponibles para su compra.

Afiliaciones y Comisiones:

- Tendremos acuerdos de afiliación con otros servicios educativos o vender recursos educativos adicionales, ganando comisiones por cada venta.

Publicidad y Patrocinios:

- Integraremos anuncios en la plataforma o buscar patrocinios de empresas relacionadas con la educación. Esto puede generar ingresos adicionales, especialmente si tienes un gran número de usuarios.

Programas de Afiliados para Tutores:

- Permitiremos que los tutores ganen comisiones adicionales al referir estudiantes o al participar en programas de afiliados.

Certificaciones y Evaluaciones Pagadas:

- Ofrecer certificaciones o evaluaciones oficiales a los estudiantes por un costo adicional. Esto puede ser atractivo para aquellos que buscan acreditar su aprendizaje.

Colaboraciones Empresariales:

- Colaborar con instituciones educativas, empresas u otras organizaciones para ofrecer programas de capacitación personalizados y cobrar tarifas por estos servicios.