

STARINNOVA - UBIEVENT

Participantes:

- Jesus Esteban Bullón Chang
- David Álvarez Berendei
- Frank de Jesús Rodríguez Hernández
- Leo Gomes Alves

4. Fuentes de Ingresos - APLICACIÓN DE EVENTOS LOCALES Y DEPORTIVOS

Clasificación de los precios

Para la generación de ingresos en nuestra aplicación de eventos locales y deportivos, es esencial definir una estrategia de precios adecuada. Esta estrategia se basa en la combinación de precios fijos y precios dinámicos, con el fin de maximizar la rentabilidad y adaptarse a las condiciones del mercado. A continuación, se describen los diferentes tipos de precios que utilizaremos.

1. Precios fijos

Los precios fijos se caracterizan por permanecer constantes y predefinidos, independientemente de las fluctuaciones del mercado. Este tipo de precios proporciona claridad y seguridad a los usuarios, ya que siempre saben cuánto deben pagar. Los principales subtipos de precios fijos que aplicaremos son:

- **Precio de lista:** Precio fijo para productos o servicios individuales.
 - **Aplicación en nuestra app:** Tarifas de acceso a eventos especiales, precio fijo por entrada o reserva de eventos exclusivos.
- **Precio dependiente de las características:** El precio varía en función de la calidad o cantidad del servicio.
 - **Aplicación en nuestra app:** Diferentes precios para tipos de eventos (conciertos premium, eventos deportivos de mayor relevancia, acceso a zonas VIP, etc.).

- **Precio dependiente del segmento de mercado y sus características específicas:** Precios adaptados a perfiles específicos de usuarios.
 - **Aplicación en nuestra app:** Descuentos especiales para estudiantes, jubilados o suscriptores premium de la plataforma.
- **Precio dependiente del volumen:** Cuanta más cantidad se compra, más barato es el precio por unidad.
 - **Aplicación en nuestra app:** Tarifas grupales o descuentos por la compra de entradas en grupo para eventos (por ejemplo, "compra 4 entradas y paga 3").

2. Precios dinámicos

A diferencia de los precios fijos, los precios dinámicos varían en función de la demanda, la disponibilidad de los recursos o el tiempo. Este enfoque permite una mayor flexibilidad y optimización de los ingresos. Los principales subtipos de precios dinámicos que aplicaremos son:

- **Negociación o regateo:** El precio se negocia entre dos o más partes.
 - **Aplicación en nuestra app:** En la fase inicial, no se utilizará este sistema, pero podría explorarse para la venta de paquetes personalizados a grandes grupos de clientes corporativos.
- **Gerencia del margen:** El precio varía según la disponibilidad y el tiempo restante para la compra.
 - **Aplicación en nuestra app:** Precios variables para entradas a eventos en función de la proximidad de la fecha del evento. Por ejemplo, precios reducidos para entradas de última hora.
- **Mercado de tiempo real:** Los precios se establecen según la ley de oferta y demanda.
 - **Aplicación en nuestra app:** Durante eventos de alta demanda, como conciertos exclusivos o partidos importantes, los precios pueden aumentar debido a la demanda alta.
- **Subastas:** El precio se establece mediante la competencia entre los usuarios.
 - **Aplicación en nuestra app:** Posibilidad de implementar una opción de subasta para la reventa segura de entradas entre usuarios, donde el precio final se define por la puja de los interesados.

Fuentes de ingresos de la aplicación

Para maximizar la rentabilidad y diversificar las fuentes de ingresos, nuestra aplicación utilizará los siguientes mecanismos:

- **Publicidad In-App:** Espacios para anunciantes que deseen mostrar su marca en la plataforma. Los ingresos se generan a través de banners, vídeos promocionales y anuncios interactivos.
- **Comisiones por inscripciones:** Cobro de una comisión por cada inscripción realizada a través de la app, especialmente para eventos pagos.
- **Venta de entradas:** Generación de ingresos por la venta directa de entradas a eventos. La aplicación retiene una comisión por cada venta.
- **Planes de suscripción premium:** Los usuarios pueden pagar una tarifa mensual para obtener acceso a beneficios exclusivos, como la eliminación de anuncios, acceso anticipado a eventos y funciones avanzadas de personalización.
- **Colaboraciones con empresas locales:** Ingresos derivados de acuerdos con clubes deportivos, bares y discotecas que utilizan la app para promocionar sus eventos y atraer clientes.
- **Marketplace de servicios:** Ingreso por la contratación de servicios adicionales (catering, DJs, fotógrafos) directamente desde la plataforma.
- **Monetización de datos:** Venta de informes de datos anonimizados sobre tendencias de eventos a empresas interesadas en conocer el comportamiento del consumidor (respetando siempre la privacidad de los usuarios).