

FUENTES DE INGRESOS- FixYourFlow

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estáis ofreciendo?

1. Usuarios básicos:

- La versión básica de la app será gratuita, fomentando su adopción por un amplio público.

2. Usuarios premium:

- Aquellos interesados en funciones avanzadas (recomendaciones exclusivas, visualización 3D ilimitada, acceso prioritario a tendencias) estarían dispuestos a pagar una suscripción mensual o anual.

3. Marcas y tiendas asociadas:

- Las marcas podrán pagar por incluir sus productos en recomendaciones destacadas o como parte de colaboraciones exclusivas.

4. Anunciantes:

- Empresas relacionadas con moda y estilo estarán dispuestas a invertir en publicidad dirigida a usuarios segmentados según sus intereses.
-

Fuentes de ingresos principales

1. Modelo freemium:

- Acceso gratuito para funciones básicas y opciones de suscripción premium para características avanzadas.

2. Publicidad:

- Ingresos por anuncios dirigidos y publicidad nativa de marcas de moda.

3. Comisiones por recomendaciones:

- Por cada compra realizada en tiendas asociadas a través de recomendaciones de la app.

4. Colaboraciones B2B:

- Licencias del algoritmo de recomendación o tecnología 3D para marcas de moda interesadas en personalizar sus servicios.
-

Clasificación de los ingresos

1. Ingresos recurrentes:

- **Suscripciones premium:** Generan un flujo continuo de ingresos.
- **Publicidad constante:** Marcas que desean estar presentes de forma periódica en la plataforma.

2. Ingresos por pago único:

- **Comisiones:** Pagos únicos por cada transacción que derive de la app.
 - **Licencias:** Contratos específicos para uso del algoritmo o tecnología.
-

Participación porcentual estimada de cada fuente de ingreso

- **Suscripciones premium:** 40%
- **Publicidad:** 30%
- **Comisiones por recomendaciones:** 20%
- **Licencias a marcas:** 10%

Estas proporciones pueden ajustarse con el tiempo dependiendo del crecimiento del proyecto y la consolidación de alianzas estratégicas.

Estrategia para la inversión inicial

1. Búsqueda de inversores:

- Presentación del proyecto a aceleradoras de startups o inversores interesados en tecnología y moda.

2. Acuerdos con marcas:

- Negociaciones con tiendas y marcas para asegurar publicidad o colaboraciones desde el lanzamiento.

3. Monetización temprana:

- Implementar un modelo freemium atractivo para captar suscriptores premium desde el primer año.