

Modelo de fuentes de ingresos para Inclusport

1. Características clave del producto o servicio que influyen en los ingresos:

- **Gratuidad básica de la aplicación:** Permite captar un mayor número de usuarios, lo cual incrementa las posibilidades de ingresos a través de publicidad y modelos premium.
- **Adaptabilidad y personalización:** La experiencia mejorada para cada usuario abre oportunidades para cobrar servicios específicos, como entrenadores premium o acceso a funcionalidades avanzadas.
- **Multilingüismo y accesibilidad universal:** Atrae a una audiencia global, aumentando el alcance potencial del mercado y los ingresos.

Política de precios

Fuentes principales de ingresos:

1. Comisiones por transacciones realizadas en la plataforma:

- Cada vez que un usuario contrata a un entrenador a través de Inclusport, la empresa cobra una comisión (por ejemplo, 10-15% del pago).
- **Ventaja:** Ingresos directamente relacionados con el nivel de actividad de la plataforma.
- **Estimación:** Si un entrenador fija un precio de 30 € por sesión y realiza 50 sesiones al mes, la comisión sería:
 $50 \text{ sesiones} \times 30 \text{ €} \times 10\% = \mathbf{150 \text{ € al mes por entrenador activo.}}$
Conclusión: Con 100 entrenadores activos, los ingresos alcanzarían **15.000 € al mes.**

2. Planes de suscripción:

- **Para usuarios premium:** Acceso a funcionalidades exclusivas como programas avanzados, seguimiento personalizado o prioridad en la asignación de entrenadores.
Ejemplo: **Suscripción mensual de 9,99 € para usuarios premium.**
- **Para entrenadores premium:** Los entrenadores pueden pagar una tarifa mensual para aparecer destacados en búsquedas o recibir herramientas avanzadas.
Ejemplo: **Suscripción mensual de 19,99 € para entrenadores premium.**
- **Cálculo:**
Si tienes 1.000 usuarios, y el 10% adquiere suscripción premium:
 $100 \text{ usuarios} \times 9,99 \text{ €} = \mathbf{999 \text{ € al mes.}}$
Si 200 entrenadores, y el 20% adquiere suscripción premium:
 $40 \text{ entrenadores} \times 19,99 \text{ €} = \mathbf{799,6 \text{ € al mes.}}$

3. Publicidad (banners):

- Basado en el modelo de CPM (Coste por Mil Impresiones).
- Ejemplo: Si tienes 5.000 usuarios activos al mes y cada uno ve 4 banners al día durante 20 días, alcanzas 400.000 impresiones al mes. Con un CPM de 3 €:
 $\mathbf{\text{Ingresos mensuales} = 400.000 \div 1.000 \times 3 \text{ €} = 1.200 \text{ €.}}$

4. Tarifas variables según la experiencia del entrenador:

- Los entrenadores pueden fijar sus precios (p. ej., entre 20 € y 100 € por sesión) y pagar una comisión más alta por la visibilidad en la plataforma.
- **Ejemplo:** Para un entrenador destacado con tarifas altas, se podría cobrar un 20% de comisión en lugar del 10%.

Aspectos clave para maximizar ingresos:

1. **Incrementar la base de usuarios activos:** La gratuidad y la individualización son atractivos que pueden aumentar las descargas y el uso regular.
2. **Fomentar las suscripciones:** Promover beneficios exclusivos y ofrecer pruebas gratuitas para convertir usuarios gratuitos en usuarios premium.
3. **Diversificar las fuentes de ingresos:** Continuar desarrollando oportunidades de publicidad, comisiones y planes de suscripción.
4. **Optimizar las tarifas:** Evaluar continuamente cuánto están dispuestos a pagar los usuarios y entrenadores según el valor que perciben.