

FUENTES DE INGRESOS

La empresa cuenta con la fuente de ingresos de la venta en activos, los activos son la suscripción de cada usuario a la aplicación que tiene un peso del 80% y con la fuente de ingresos de la publicidad, que tiene un peso del 20%.

La empresa genera ingresos mediante un modelo de pago único a través de la publicidad. Los ingresos por publicidad se originan a partir de la visualización e interacción con los anuncios dentro de la aplicación. En este caso, los anunciantes pagan cada vez que un usuario hace clic en los anuncios que se muestran, lo que genera ingresos inmediatos y únicos cada vez que se produce esta acción. Este modelo permite a la empresa obtener ganancias cada vez que se muestra un anuncio, lo que proporciona una fuente adicional de ingresos sin requerir que los usuarios paguen directamente por el servicio.

Las siete fuentes de ingreso son el ingreso activo, beneficios, ingresos por intereses, ingresos por dividendos, ingresos por arrendamientos, ingresos por arrendamientos, ingresos por ganancia de capital y los ingresos por regalías.

Por otro lado, la principal fuente de ingresos recurrentes de la empresa proviene de las **primas de suscripción**, un modelo de pago basado en pagos periódicos y fijos. Los usuarios pagan una cantidad establecida de manera mensual para acceder a los servicios, lo que garantiza un flujo de ingresos constante y predecible. La naturaleza de estos pagos recurrentes asegura una base de ingresos sólida, ya que los pagos son fijos y se realizan de forma regular, independientemente de la cantidad de uso del servicio.

En este caso, el **precio fijo del servicio de Video Integración** se establece en 4,99€ mensuales. Este precio ha sido cuidadosamente fijado para ser accesible y atractivo para clientes individuales, con el objetivo de maximizar la base de usuarios y asegurar una suscripción continua. Al ser un precio razonable y constante, los usuarios no tienen que preocuparse por cambios inesperados en las tarifas, lo que fomenta la lealtad y reduce la tasa de cancelación.

Este modelo de ingresos recurrentes a través de las suscripciones, combinado con la publicidad como fuente de ingresos adicionales, permite a la empresa mantener un flujo de caja saludable y escalar su negocio de manera eficiente, garantizando ingresos tanto predecibles como adicionales cada mes.