

Sección 4. Fuentes de ingreso.

Los profesionales que harán uso de esta APP serán mayoritariamente pequeñas empresas y autónomos de Logroño, por lo que no dispondrán de grandes recursos económicos para invertir en la APP. Es por ello que se ha decidido implementar los siguientes modelos de suscripción y monetización:

- **Comisiones por transacción:** se cobrará una comisión del 10% en cada transacción realizada a través de la aplicación. Suponiendo que el precio medio de cada servicio son 60€, la comisión sería de 6 €.
- **Suscripción Premium para profesionales:** los profesionales que deseen tener una mayor visibilidad en la aplicación y tener acceso a más herramientas, deberán pagar 30€/mes.
- **Publicidad en la APP:** otra vía de monetización será la publicidad de empresas y profesionales locales, como por ejemplo tiendas de electrodomésticos o ferreterías en Logroño (estimamos unos ingresos de publicidad de 300€/mes inicialmente).

Sobre el tema de la financiación, los 4 creadores de la aplicación aportarán capital inicial (10.000€ cada fundador). A este capital inicial habrá que sumarle los préstamos bancarios y subvenciones para startups tecnológicas que se conseguirán.

De los aproximadamente 150.000 habitantes que tiene Logroño, estimamos que algo menos del 1% de los ciudadanos (1250 personas) utilizarán la APP ServiLogroño en el primer año (ver Tabla 3):

Tabla 3

Ingresos estimados.

	Trimestre	Usuarios	Media de contrataciones (1,5 por usuario y 60€ de media por cada servicio)	Comisión (10%)	Ingresos por suscripción	Ingresos publicitarios	Total ingresos
1^{er} AÑO	1	150	225	1.350 €	100 €	300 €	1.750 €
	2	250	375	2.250 €	200 €	300 €	2.750 €
	3	350	525	3.150 €	300 €	300 €	3.750 €
	4	500	750	4.500 €	400 €	300 €	5.200 €
	TOTAL 1^{er} AÑO						13.450 €
2^o AÑO	1	800	1200	7.200 €	100 €	900 €	8.200 €
	2	1000	1500	9.000 €	200 €	900 €	10.100 €
	3	1500	2250	13.500 €	300 €	900 €	14.700 €
	4	2000	3000	18.000 €	400 €	900 €	19.300 €
	TOTAL 2^o AÑO						52.300 €

Nota: Elaboración propia.

Si realizamos un análisis de viabilidad del proyecto, vemos que los ingresos el primer año ascenderían a la cifra de 13.450€ y los gastos serían de 80.000€ (los gastos de creación y desarrollo de la APP solo los tenemos en cuenta el primer año, ver Tabla 1). Como muchas empresas de nueva creación, la APP ServiLogroño no será rentable el primer año, teniendo unas pérdidas de 66.550€.

Para el segundo año se estiman unos ingresos de 52.300€ y unos gastos de 60.000€ (ver Tabla 2). Se espera que la aplicación alcance la rentabilidad a partir del tercer año con el crecimiento de usuarios y la optimización de los gastos operativos y administrativos.

Conclusión del plan financiero y previsión de ventas:

A pesar de que el primer y segundo año este proyecto no sea rentable, las proyecciones muestran un crecimiento de usuarios y profesionales. También está la posibilidad de expandir esta APP a otros pueblos colindantes a Logroño, como pueden ser Varea, Lardero, Navarrete, etc. La rentabilidad del proyecto se estima que se alcanzará a partir del tercer año (es lo común en la mayoría de startups tecnológicas). Para conseguir el éxito financiero hará falta mantener una sólida estrategia de marketing sumado a una expansión regional a otras localidades.