

FUENTES DE INGRESO

1. Servicios estándar: Comisión sobre las tarifas de los viajeros.

- Buddy Bags cobrará una comisión del **20% sobre la tarifa que el viajero cobre al comprador**. La tarifa del viajero oscila entre un **10% y un 20% del valor del producto**, ajustándose según el tamaño, peso y disponibilidad.

Ejemplo:

- Valor del producto: €100
- Tarifa del viajero: €15 (15%)
- Comisión de Buddy Bags: €3 (20% de €15)

2. Planes de suscripción premium.

- Suscripciones para viajeros y compradores con beneficios adicionales como visibilidad prioritaria, seguros avanzados y soporte exclusivo.

Ejemplo:

- Plan mensual: €10.
- Plan anual: €100.

3. Publicidad en la plataforma.

- Venta de espacios publicitarios a marcas interesadas en compradores internacionales y viajeros.

Ejemplo: €500/mes por anuncio.

4. Tarifas por gestión de productos especiales.

- Productos voluminosos, delicados o que requieran permisos especiales tendrán un cargo adicional por gestión.

Ejemplo: €20 por producto.

5. Seguros opcionales.

- Buddy Bags ofrecerá seguros para proteger los productos durante el transporte.

Ejemplo: €2 por transacción asegurada.

Fuente de ingreso	Porcentaje estimado
Comisión sobre la tarifa del viajero	40%
Planes de suscripción premium	30%
Publicidad en la plataforma	20%
Tarifas de gestión de productos especiales	5%
Seguros opcionales	5%

Vamos a coger un **préstamo** de unos **40.000€** aprox para iniciar con el proyecto con un porcentaje de **intereses del 8%**. Ese 8%, serían 3200€.



- **Pedir un crédito al banco:** Créditos comerciales, préstamos bancarios... todos ellos productos que las pequeñas y medianas empresas requieren para llevar a cabo su actividad.
- **Aceleradoras de startups.** Se encargan de acelerar su crecimiento desde 0.

1. Primero de todo vamos a establecer unas fechas concretas para hacer las revisiones, pudiendo ser mensuales, trimestrales o anual para ver el rendimiento a un plazo más largo.

- **Mensual:** Para un control más cercano, especialmente en mercados cambiantes
- **Trimestral:** Para tener tiempo de aplicar ajustes significativos
- **Anual:** Para una evaluación general del rendimiento y tendencias

2. Después tendremos que evaluar el rendimiento de cada fuente de ingresos:

- **Margen de beneficio:** Si son rentables las fuentes de ingresos comparándolo con su coste
- **Rentabilidad:** Haber si están aumentando o disminuyendo los ingresos

- **Demanda del mercado:** Si nuestros clientes siguen interesados en lo que ofrecemos o si les han aparecido nuevas necesidades
 - **Ajustar precios** en función de la demanda
 - **Introducir nuevos servicios** que respondan a las necesidades del cliente
- **Competencia:** Si nuestras fuentes de ingresos han cambiado a raíz de la competencia y tenemos que hacer algún cambio

3. Una vez hecha la revisión y con unos datos y algunas conclusiones sacadas decidiremos hacer alguno de los siguientes cambios:

- **Eliminar o Modificar** las que no sean rentables
- **No hacer cambios** si está funcionando correctamente
- **Potenciar** aquellas que están demostrando ser las rentables
- **Lanzar una nueva** si vemos que aparece una oportunidad de mercado

