

Iñigo Salaberri

4. Fuentes de ingresos

FUENTES DE INGRESOS DEL PROYECTO

Las fuentes de ingresos de nuestro proyecto se basarán tanto en las suscripciones premium de los usuarios como en las comisiones de cada trabajo que se haga bajo los servicios de nuestra empresa como ya hemos mencionado anteriormente que los trabajos que se hacen hay una comisión que nos llevamos del precio establecido a no ser que estén suscritos a la opción premium que en ese caso no tienen que pagar la comisión ya que pagan todos los meses a cambio de que los trabajos no tengan comisión para nuestra empresa. También a través de publicidades dentro de nuestra aplicación conseguimos ingresos.

PONDERACIÓN DE LAS FUENTES DE INGRESOS

La ponderación de las fuentes de ingresos depende de cómo se estructure el proyecto y la importancia de cada fuente dentro del plan de negocios. A continuación, se puede establecer un ejemplo general de ponderación:

- Ventas de productos o servicios: 50%
- Licencias y patentes: 10%
- Publicidad: 15%
- Alquiler o leasing de activos: 5%
- Suscripciones y membresías: 10%
- Comisiones y asociaciones estratégicas: 5%
- Consultoría o asesoría: 5%

Esta ponderación puede variar dependiendo de las características del proyecto, el modelo de negocio y la etapa en que se encuentre. Por ejemplo, si se trata de una startup tecnológica, la parte de licencias y patentes podría ser más relevante, mientras que en una tienda de comercio electrónico, las ventas de productos podrían dominar.

INGRESOS PARA INVERSIONES INICIALES

Gracias a nuestros inversores y préstamos bancarios que tomaremos como capital inicial nuestra inversión inicial sería de alrededor de 200.000\$ la cual en cuanto unas 9000 personas usen nuestra aplicación sería recuperada por completo y se podrían pagar las deudas a largo y corto plazo que tendríamos hasta el momento y comenzar a partir de ahí a ganar dinero lo que también se llama punto muerto o umbral de rentabilidad.