



FUENTES DE INGRESO:

En la empresa tendremos varias vías por las cuales obtendremos nuestros ingresos.

La principal fuente de ingresos será la comisión que se cobrará a partir de los acuerdos entre cuidadores y clientes, es decir, del importe total que el cliente paga al cuidador la empresa cobrará una pequeña comisión que variará en función del importe total. Para la obtención de esos ingresos se utilizará una tarifa de servicio aplicada tanto al cuidador como al cliente por cada reserva. La tarifa variará dependiendo del precio. El porcentaje que se aplicará será del 10% al cliente y 5% al cuidador en prácticamente todos los acuerdos. Sin embargo, si el pago es superior a 75€ se aplicarán porcentajes de 13% al cliente y 7% al cuidador.

Por un lado, en caso de que el pago sea menor a ese precio, por ejemplo 50€ se aplicarán los porcentajes anteriormente mencionados. Es decir, de esos 50€ la empresa aplica la comisión del 10% al cliente (5€). Después se aplicará la comisión de 5% al cuidador (2,5€). En total, de esos 50€ la empresa se llevaría 7,5€.

Por otro lado, en caso de pago superior a 75€, por ejemplo 80€ se aplicarán los mismos porcentajes. Primeramente la comisión del 13% al cliente (10,4€), después se aplica la comisión del 7% al cuidador (5,6€). Así la empresa tendrá un beneficio de 16€ de los 80€ del pago.



Otra de las fuentes de ingresos será el precio de suscripción a la app. Este será tanto para los clientes como para los cuidadores. Este método servirá para asegurarse de que no cualquiera entre en la aplicación, sino que aquellos que están dispuestos a trabajar y tomárselo en serio. Por otro lado habrá dos tipos de suscripciones. El primero será la suscripción normal. Esta solo será para los cuidadores para garantizar la seguridad del cliente. En este caso el cliente no pagará ninguna suscripción. El único gasto que tendrá será el pago al cuidador.

La segunda será la suscripción Premium. Mediante este concepto; Para el cliente, se facilitará la oportunidad de conseguir un cuidador mejor valorado, tendrá prioridad a la hora de tener la respuesta de uno de los cuidadores y además se le facilitarán el acceso a un sistema de calificación más detallado que mostrará las mejores cualidades y habilidades de cada cuidador y el cliente podrá



elegir dependiendo de su situación. Para el cuidador, se facilitarán las opciones de conseguir un cliente más rápido y tendrá prioridad a la hora de comunicarse con los clientes.

La suscripción normal será de 3€ al mes o 18€ anualmente y la suscripción premium será de 5€ mensualmente o 35€ al año tanto para el cuidador como para el cliente.

Para finalizar, la última forma de ingreso, será la publicidad de otras empresas en nuestra app. En cuanto Babyboom empiece a ganar popularidad estarán disponibles en la app varios anuncios relacionados con el cuidado y entretenimiento infantil (empresas de ropa infantil, juguetes para niños, productos de alimentación saludable para niños...). Estas empresas pagarán una tarifa fija por el anuncio en la app y una pequeña comisión por cada cierto número de clics en dicho anuncio.