



TRANSPORT REWARDS

FUENTES DE INGRESOS



Comisiones obtenidas por las ventas realizadas: La aplicación podría obtener una comisión de las tiendas locales por cada venta efectuada, gracias a las rebajas proporcionados. Los negocios estarían motivados a involucrarse ya que los rebajas pueden captar un mayor número de clientes.

Publicidad: La aplicación podría incorporar publicidad (como la de otras compañías o marcas locales) en su plataforma, produciendo ingresos cada vez que los usuarios se relacionan con ella. Los publicistas cobrarían para alcanzar a un público determinado, en este escenario, individuos que utilizan el transporte público y buscan obtener descuentos.



Convenios con organismos de transporte: La aplicación podría vincularse con compañías de transporte público o autoridades locales con el objetivo de adquirir una porción de los beneficios provenientes de fomentar el uso del transporte público. Estas organizaciones podrían apreciar el beneficio de fomentar el uso del transporte público y podrían sufragar una porción de la aplicación como un proyecto de movilidad urbana sostenible.



OTRAS FUENTES



Membresías o suscripciones de lujo: La aplicación podría proporcionar una versión de alta gama con ventajas extra, como rebajas más elevadas o acceso exclusivo a ofertas exclusivas, y producir ingresos por suscripciones mensuales o anuales.

Datos y análisis: La aplicación tiene la capacidad de generar ingresos a partir de información agregada y anónimo sobre los patrones de movilidad de los usuarios y sus gustos de consumo, vendiéndola a compañías o gobiernos interesados en el análisis del tráfico o la conducta del consumidor.

Asociaciones y patrocinios: Además de convenios con negocios locales, la aplicación podría vincularse con marcas a nivel nacional o global para generar ofertas patrocinadas.