

FUENTES DE INGRESOS

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estáis ofreciendo?

Nuestro proyecto es una aplicación que facilita la búsqueda de pisos para estudiantes universitarios, principalmente aquellos que buscan alojamientos temporales durante su etapa académica y que planean dejar el piso al finalizar. A continuación, detallamos el análisis sobre cuánto y cómo estarían dispuestos a pagar nuestros clientes y las fuentes de ingresos que podrían derivarse de este modelo de negocio:

Definición del cliente objetivo

Nuestros clientes son principalmente estudiantes universitarios, quienes suelen tener un presupuesto ajustado y prefieren soluciones asequibles, transparentes y fáciles de gestionar. Este segmento prioriza el valor económico, la conveniencia y la flexibilidad en los contratos.

Cuánto están dispuestos a pagar

1. Perfil económico del cliente:

- Presupuesto mensual promedio para alojamiento: entre 300 y 800 euros, dependiendo de la ciudad y las características del alojamiento.
- Disponibilidad para pagar una comisión razonable a cambio de ahorrar tiempo y esfuerzo en la búsqueda de piso.

2. Factores que influyen en el pago:

- **Relación calidad-precio:** Si la aplicación ofrece pisos bien seleccionados y adecuados a las necesidades del estudiante, es más probable que los clientes estén dispuestos a pagar una comisión.
- **Facilidad de uso y soporte:** Servicios añadidos como asistencia al cliente o soluciones rápidas a problemas comunes (p. ej., reparación de averías).

Cómo están dispuestos a pagar

Existen dos tipos principales de pagos que podrían implementarse en el modelo de negocio:

1. Ingresos por pago único:

- **Comisión por reserva:** Cobramos un porcentaje del precio del primer mes de alquiler (por ejemplo, entre un 5% y un 10%). Este modelo es atractivo porque no genera compromisos recurrentes para el usuario.
- **Tarifa por anuncio destacado (opción para propietarios):** Permitir que los propietarios paguen para destacar sus anuncios.

2. Ingresos por pagos recurrentes:

- **Suscripción mensual o anual:** Ofrecer una suscripción para estudiantes que buscan acceso exclusivo a las mejores ofertas, notificaciones personalizadas o soporte prioritario.
- **Membresía para propietarios:** Un pago recurrente para que los propietarios puedan publicar múltiples anuncios sin límite.

Clasificación de precios

1. Precios fijos:

- Tarifas estándar por reserva o suscripción.
- Ejemplo: Una comisión fija de 30-50 euros por reserva.

2. Precios dinámicos:

- Cálculo de la comisión basado en un porcentaje del precio del alquiler.
- Ejemplo: Cobrar un 5% sobre el precio mensual del piso reservado.

Propuesta de fuentes de ingresos

Para garantizar una rentabilidad sostenible, proponemos las siguientes fuentes de ingresos con una estimación porcentual de su participación inicial:

1. Comisión por reserva de pisos (70%):

- Fuente principal de ingresos basada en un modelo de pago único.
- Proyección: Entre 20 y 50 euros por reserva, dependiendo del precio del piso.

2. Suscripción para estudiantes (20%):

- Acceso a herramientas premium, como recomendaciones personalizadas y atención prioritaria.
- Proyección: Entre 5 y 10 euros al mes.

3. Tarifas para propietarios (10%):

- Pago por destacar anuncios o publicar múltiples propiedades.
- Proyección: Tarifas entre 15 y 30 euros mensuales.

Estimación para inversión inicial

Dado que el proyecto requiere una inversión inicial significativa para desarrollar la plataforma y su infraestructura, la estrategia incluye:

- Alianzas iniciales con propietarios y agencias inmobiliarias.
- Estrategia de precios competitiva para captar usuarios rápidamente.