

StartInnova 4: Fuentes de Ingresos.

El proyecto se llama “ToyXToy” y está basado en el alquiler y la prestación de artículos educativos, como juguetes, a través de una aplicación que permite a los usuarios alquilar o vender estos artículos. Para garantizar la sostenibilidad económica del proyecto, se ha diseñado un modelo de negocio que diversifica las fuentes de ingresos y se adapta a las necesidades de las familias, docentes y escuelas. El principal enfoque está en el alquiler de juguetes educativos, pero se han incorporado estrategias complementarias que fortalecen el proyecto y aumentan su rentabilidad, mejorando también la experiencia de los usuarios.

Uno de los pilares más importantes del modelo es el sistema de suscripciones, que permite a las familias y escuelas acceder a los juguetes mediante planes adaptados a sus necesidades. Se ofrecen diferentes opciones: suscripciones mensuales que tienen un coste de 15€ al mes, las trimestrales que costarán alrededor de 35€ y las anuales que tienen un precio de 150€ al año, brindando acceso a una cantidad fija de juguetes durante un período determinado. Las suscripciones no solo proporcionan un flujo constante de ingresos recurrentes, sino que también aseguran una experiencia flexible para los usuarios, que pueden cambiar los juguetes según sus preferencias o necesidades de aprendizaje. Aquellos que opten por un plan anual disfrutan de descuentos significativos como puede ser el envío gratuito, incentivando su compromiso a largo plazo. Además, se introduce un plan premium que tiene un coste de 200€ al año que incluye ventajas adicionales como el acceso a juguetes exclusivos, y acceso a materiales educativos diseñados por docentes. Los ingresos recurrentes de las suscripciones garantizan estabilidad económica y una relación continua con los usuarios.

En paralelo, la venta directa de productos y servicios juega un papel clave en la diversificación de los ingresos. Los usuarios tienen la posibilidad de adquirir los juguetes que han alquilado previamente y deciden conservar, lo que permite una compra flexible sin comprometerse desde el inicio. Además, se ponen a disposición recursos educativos exclusivos, creados por docentes y expertos, que los usuarios podrán comprar directamente desde la aplicación, brindando un valor añadido tanto para el aprendizaje en casa como en el aula. Estas ventas generan ingresos puntuales que complementan el flujo recurrente.

Publicidad y eventos patrocinados también forman parte de la estrategia de monetización. Empresas del sector educativo y familiar, como marcas de juguetes o editoriales, podrán

StartInnova 4: Fuentes de Ingresos.

anunciarse dentro de la aplicación, lo que no solo generará ingresos adicionales, sino que también fortalecerá la propuesta educativa y sostenible del proyecto. Además, se organizarán eventos patrocinados, como talleres educativos y actividades familiares que tendrán un coste que rondará entre 6 y 20 euros dependiendo del taller, que promoverán la marca mientras se colabora con otras empresas comprometidas con valores similares.

Para mejorar la experiencia del usuario, se han integrado servicios adicionales como el transporte de juguetes, que permitirá a las familias y escuelas recibir los productos directamente en su domicilio o centro educativo por una tarifa accesible. Los talleres educativos y actividades temáticas también reforzarán el aprendizaje de los niños y fomentarán la interacción entre familias y docentes, brindando una experiencia integral y generando ingresos extra.

En cuanto al modelo de precios, se ha diseñado una estrategia que combina opciones accesibles con servicios de calidad. Las suscripciones tendrán precios fijos según el plan elegido, mientras que los talleres y servicios adicionales tendrán tarifas previamente definidas. Para situaciones de personalización, como recursos educativos a medida o eventos específicos, se aplicarán precios dinámicos, adaptándose a las necesidades y preferencias de los usuarios.

El modelo está estructurado para incluir tanto ingresos únicos como recurrentes. Los ingresos únicos provendrán de la venta de juguetes, recursos educativos y talleres específicos, mientras que los ingresos recurrentes derivarán de las suscripciones mensuales, trimestrales y anuales, lo que asegurará un flujo constante de recursos. Los servicios adicionales, como el transporte o la organización de eventos, también representarán una fuente complementaria de ingresos.

Finalmente, para fidelizar a los usuarios y atraer nuevos, se implementarán descuentos y promociones estratégicas. Se ofrecerán descuentos especiales para quienes contraten planes anuales y tarifas reducidas para escuelas y familias que alquilen grandes volúmenes de juguetes. Durante campañas clave, como Navidad o el regreso a clases, se lanzarán promociones para captar nuevos clientes y aumentar la visibilidad del proyecto.

StartInnova 4: Fuentes de Ingresos.
