

4.FUENTES DE INGRESOS

También generaremos ingresos mediante publicidad, ya que nuestros aliados y socios, nos proporcionarán colaboraciones con personas famosas como por ejemplo David Bisbal. Y éste será quien anuncie nuestra aplicación en este caso. A través de la publicidad que ha realizado este famoso, obtendremos el doble de beneficios ya que es muy conocido entre los ciudadanos de toda España.

Además, también haremos eventos especiales o celebraciones, promocionando la aplicación. En cumpleaños, talleres o charlas, las personas que acudan tanto mayores como pequeños tendrán la oportunidad de probar nuestra aplicación, ya que, en estos casos, llevaríamos nosotros mismos la pantalla inteligente, para que así sea una experiencia más completa.

INGRESOS. PLANES	
MENSUAL	10
TRIMESTRAL	30
ANUAL	60
TOTAL CF	100
INGRESOS VARIABLES	
INSTALACIÓN PANTALLA	50
PANTALLA INTELIGENTE	100
PUBLICIDAD	300
TOTAL CV	350
INGRESO TOTAL	450



No obstante, los ingresos serán de manera recurrente, ya que los clientes nos pagarán una cantidad fija a través de la suscripción que escojan.

El modelo de ingresos de Kreative Kids combina estrategias diversificadas para garantizar su sostenibilidad y adaptabilidad. Se basa en dos modalidades principales: el pago único, que permite a los usuarios adquirir la plataforma o módulos específicos sin compromisos a largo plazo, y los ingresos recurrentes, a través de suscripciones mensuales o anuales que otorgan acceso completo al contenido interactivo, herramientas premium y actualizaciones constantes.

Además, la plataforma ofrece descuentos y promociones para atraer y fidelizar usuarios.

Entre ellos se encuentran los descuentos por volumen, diseñados para familias con varios hijos o instituciones educativas que adquieran licencias grupales, y los descuentos por suscripción, que recompensan a quienes optan por planes anuales con tarifas más económicas. Asimismo, se lanzan promociones especiales en momentos clave, como el inicio del curso escolar o durante festividades, y ofertas exclusivas para nuevos usuarios.

Para garantizar la monetización a largo plazo, el proyecto se enfoca en la sostenibilidad del modelo de ingresos mediante la incorporación de actualizaciones constantes que mantienen el contenido pedagógicamente sólido y alineado con las necesidades educativas. Además, se ofrece contenido premium, como nuevos juegos y herramientas avanzadas, disponibles mediante compras internas. La publicidad educativa, limitada a marcas afines a los valores del proyecto, representa otra fuente de ingresos sin comprometer la experiencia del usuario.

Finalmente, las estrategias de adaptación incluyen la escucha activa del feedback de los usuarios para ajustar funcionalidades y contenido, la expansión hacia nuevas regiones e idiomas, y la integración de tecnologías emergentes como la realidad aumentada (AR) o la inteligencia artificial (IA). Todo esto asegura que la plataforma siga siendo innovadora, relevante y atractiva a lo largo del tiempo.