

Ingresos

Al no ofrecer un producto, la obtención de ingresos sería algo diferente, existen diferentes posibles formas representadas en porcentajes:

Promocionados en la app

Pago de las empresas, locales y autónomos anunciados en la app, ya sea en tarifas mensuales o anuales, y dependientes de la cantidad de anuncios. 60%

- **Tarifas:** Esta forma de ingresos ofrece tarifas escalonadas para negocios, es decir, ofrece distintos planes de pago para los anunciantes dependiendo del tamaño de su negocio, el nivel de exposición en la app (por ejemplo, un plan básico con publicidad estándar y otro premium con ubicación destacada).
- **Análisis** También ofrece análisis y métricas a los anunciantes, vende acceso a análisis detallados sobre el rendimiento de los anuncios en la app (por ejemplo, cuántas veces se han visto, cuántos clics generaron, etc.), lo que podría justificar tarifas más altas por los servicios de publicidad.

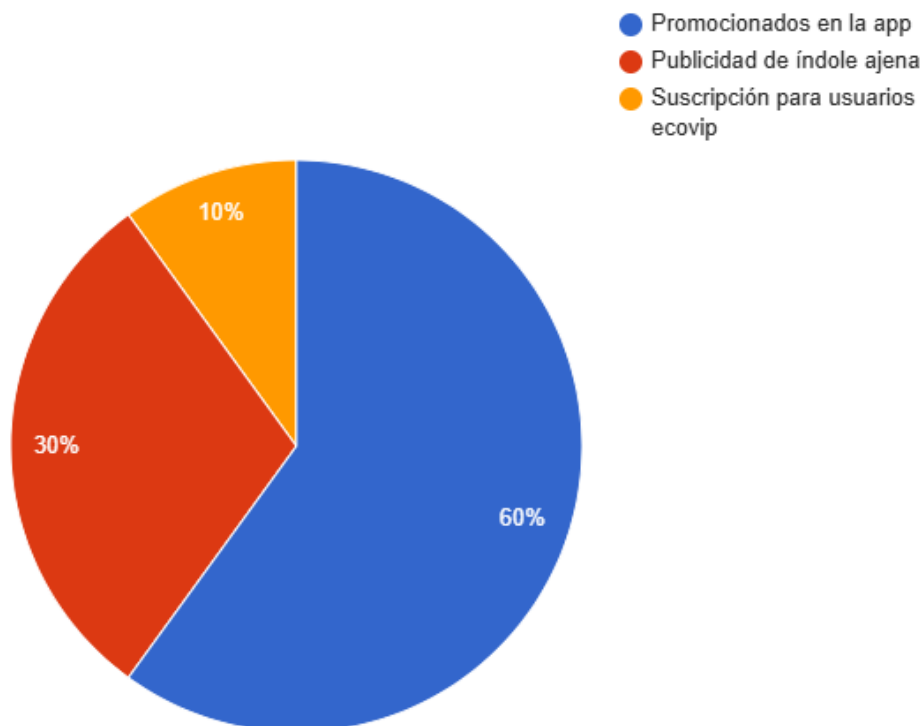
Publicidad de índole ajena

Adición de publicidad de índole ajena a los productos ecológicos (es el método de obtención de ingresos por excelencia en las apps gratuitas) 30%

Ecovip

Suscripción para usuarios *ecovip*. (incluyendo ventajas como la reserva de productos, el envío de los productos al domicilio del usuario mediante transporte sin huella de carbono como puede ser una bicicleta u ofertas de paquetes de productos exclusivos) 10%

Ingresos



Crowdfunding o ayudas gubernamentales para el inicio del proyecto.

En un principio las empresas no estarán interesadas en pagar una cuota por publicitarse en un app desconocida cuando además se van a ofrecer sus productos a un precio reducido, por eso en el periodo de iniciación de la app los descuentos serán costeados, en la medida de lo posible con este capital.

Con la app ya establecida, la propuesta de promoción será más que suficiente para que a las empresas les salga a cuenta pagar la cuota de participación.