



4. FUENTES DE INGRESO

Nuestras fuentes de ingreso provendrán de las siguientes actividades:

1. Ingresos por usuarios:

En primer lugar, se trata de una aplicación de pago para todas las personas que se la descarguen (4,99€/descarga). Cabe la opción de que ciertos usuarios que puedan venir con un código de descuento que le facilite el hospital, puedan canjearlo en la aplicación y les cueste 0€. Para saber a qué personas no les hemos de cobrar, los hospitales de Valencia, tanto públicos como privados, les darán a sus pacientes un código para la aplicación. Este código lo pide la app antes de descargarla, diferenciando así a los que la necesitan con urgencia de los que lo hacen como un hábito a mejorar en su vida. Con una estimación de que en el primer año tendremos 10.000 usuarios que se descarguen la aplicación pagando, tendríamos un ingreso de 49.900€. Además, hemos estimado la cantidad de personas que se descargarán la aplicación sin ningún código, será un total de 30.000 personas entre los usuarios que pagan y los que no.

2. Ingresos por profesionales:

Como nuestra aplicación promociona a nutricionistas, entrenadores personales y psicólogos, les cobraremos un importe total de 10€ mensual a cada uno por ofrecerles esta oportunidad de darse a conocer. En nuestros inicios intentaremos contar con 75 nutricionistas, 75 entrenadores personales y 75 psicólogos, si a cada uno de ellos les cobraremos 10€ por promocionarse y son en total 225 personas, obtendremos un total de 2.250€/mes.

3. Ingresos por visualizaciones en redes sociales:

Por otro lado, y aunque sea muy poco relevante en lo que a ingresos se refiere, realizaremos publicidad para darnos a conocer por redes sociales como Tik Tok, YouTube e Instagram. Cada aplicación paga por 1.000 visualizaciones lo siguiente: Tik Tok paga de 2 a 3 céntimos (unas 10.000 visualizaciones por video, unos 52 videos al año, 15,6 €/año), Instagram de 0,01 a 0,5 céntimos (unas 15.000 visualizaciones por video, unos 52 videos al año, 390,00 €/año) y YouTube 40 céntimos (unas 8.000 visualizaciones por video, unos 52 videos al año, 166,40 €/año). Hemos estimado que obtendremos un total de 600€ en nuestro primer año de promoción.

4. Ingresos por ventas del reloj:

Para finalizar, al igual que con la aplicación, los clientes con TCA recibirán un código de compra obteniendo el reloj gratuitamente, mientras que nuestros otros clientes deberán pagar el reloj, el cual tiene un precio de 35€. Contando con que en el primer año tengamos 3.000 ventas del reloj (un 10% de los usuarios), obtendremos un total de 105.000€.



Mindful Bite

Para financiar el inicio de la actividad, nosotras y nuestros familiares aportamos un total de 6.000€, es decir, cada una de nosotras aportamos 1.500€. Además de solicitar un préstamo al banco de 22.000€. También solicitaremos una subvención, que ofrece el Estado a jóvenes emprendedores, de 3.000€ para desarrollar nuestro proyecto.

Con estos 31.000€ iniciales podremos financiar el desarrollo de la aplicación. Con todos estos ingresos, en el primer año obtendremos un total de 531.240€.

