

FUENTES DE INGRESOS:

1. El mismo cliente será la principal fuente de ingresos al comprar nuestro producto.
2. Si el usuario está de acuerdo, vender su información a empresas de salud, fitness y deporte para monetizar y aportar información a la ciencia.
3. Los principales datos (Actividad cardiaca, pulmonar...) serán de acceso gratuito, pero funciones más avanzadas o las funciones premium como por ejemplo consejos de IA o rutinas personalizadas. Los deportistas federados recibirán un descuento en esa suscripción, que no superará los 7-8 euros mensuales.
4. Anuncios en la aplicación y en la web.
5. Integración con otras plataformas de servicios fitness como Pelotón, Extrava o Apple Fitness, cobrando una tarifa por integración o uso de datos.
6. Ofrecer diseños personalizados por 10-20 euros.
7. Ediciones limitadas colaborando con influencers o marcas deportivas.
8. Redes Sociales.

PONDERACIÓN DE LAS FUENTES DE INGRESOS

Estos porcentajes son estimaciones.

1. Venta directa del producto → 40-50%: Es la principal fuente de ingresos al inicio del negocio.
2. Venta de datos a empresas (Con consentimiento) → 10-15%
3. Suscripciones (Funciones avanzadas y premium) → 20-25%
4. Anuncios → 5-10%
5. Integración con otras plataformas → 5-10%
6. Diseños personalizados → 5-8%
7. Ediciones limitadas → 5-8%
8. Redes sociales → 2-3%

INGRESOS PARA INVERSIONES INICIALES

Ahorros propios de los fundadores o inversiones de personas con un alto patrimonio que intervienen en los inicios de los negocios a cambio de participar en la empresa o llevarse un pequeño porcentaje de ella. (Ej. Shark Tank).