

La estructura de costes detalla todos los gastos necesarios para el funcionamiento del negocio. Esto incluye costos de desarrollo, mantenimiento, adquisición de clientes, asociaciones estratégicas y operatividad en general. Tener una estructura de costes bien definida es fundamental para asegurar la viabilidad económica del proyecto.

1. Costos de desarrollo y tecnología

-Desarrollo de la aplicación: Inversión en la creación de la app, incluyendo diseño de interfaz, funcionalidades y compatibilidad con sistemas operativos (iOS y Android).

-Implementación de inteligencia artificial: Costos asociados a la integración de motores de traducción automática, reconocimiento de voz y generación de voz natural.

-Servidores y almacenamiento en la nube: Gastos en plataformas como AWS, Google Cloud o Microsoft Azure para procesar las traducciones en tiempo real de manera eficiente.

-Mantenimiento y actualizaciones: Recursos destinados a corregir errores, mejorar la app con nuevas funcionalidades y mantenerla actualizada con los últimos avances en IA.

2. Costos operativos

-Equipo de soporte técnico y atención al cliente: Inversión en personal que brinde asistencia a usuarios, solucione problemas y mejore la experiencia del cliente.

-Licencias y suscripciones de software: Costos de herramientas y plataformas necesarias para la operación, como API de traducción, software de análisis de datos y seguridad digital.

-Infraestructura legal y administrativa: Gastos en registro de la empresa, propiedad intelectual, contratos con proveedores y cumplimiento de regulaciones de privacidad de datos.

3. Costos de adquisición de clientes y marketing

-Publicidad digital y estrategias de marketing: Inversión en anuncios en redes sociales, Google Ads, campañas de influencers y marketing de contenidos.

-Comisiones a plataformas de distribución: Tarifas que cobran Google Play y App Store por cada transacción o descarga en sus tiendas.

-Programas de afiliados y descuentos: Costos asociados a promociones, alianzas con hoteles y operadores turísticos para fomentar el uso de la app.

4. Costos de asociaciones y colaboraciones

-Colaboración con operadores turísticos y agencias de viaje: Posibles acuerdos de revenue sharing o pagos por integraciones con sus servicios.

-Alianzas con fabricantes de dispositivos: Si se ofrecen auriculares o cascos optimizados, se deben considerar los costos de fabricación o distribución conjunta.