



FUENTES DE INGRESOS

Los principales fuentes de ingresos de nuestra aplicación provienen de dos áreas clave: el acceso al mapa de transporte escolar, la venta de uniformes y libros de segunda mano y publicidad de centros educativos.

Comisión por Transacciones (Compra y Venta)

- School Services cobrará una comisión por cada transacción realizada dentro de la plataforma. Esta comisión se aplicará tanto a la compra de libros de texto como a la compra y venta de uniformes escolares.
- Porcentaje: Un porcentaje de cada transacción. (entre el 5% y el 10% del valor de la transacción)

Suscripciones Premium para Padres y Estudiantes

- Los usuarios pueden optar por una suscripción premium para acceder a funciones adicionales y beneficios exclusivos dentro de la plataforma. Esto puede incluir características como descuentos en servicios, acceso a contenido exclusivo, prioridad en ciertas opciones, y recomendaciones personalizadas.
- Tipos de Suscripciones:
 - Suscripción mensual o anual para padres, suscripción para estudiantes de bachillerato: Acceso a más oportunidades de cuidado infantil y mejores oportunidades de visibilidad en la app.
 - Padres: 3€ al mes o 30€ al año.
 - Estudiantes de bachillerato: 1-2€ al mes.
- Beneficios para los usuarios: Recibir ofertas personalizadas, recibir alertas para aprovechar promociones, o tener acceso anticipado a nuevos servicios.

Tarifa por Servicio de Transporte Escolar Compartido

- School Services organiza viajes compartidos entre padres que viven cerca y que tienen horarios similares para llevar a sus hijos al colegio. Los usuarios pueden elegir compartir su coche y ofrecer un espacio o pedir que otros padres los acompañen.
- Pago por trayecto: Los padres pagan cada vez que usan el servicio.
- Suscripción mensual: Se podría ofrecer una tarifa plana mensual para las familias que necesiten transporte regularmente. Esta suscripción puede incluir una tarifa fija para un número determinado de trayectos al mes.



FUENTES DE INGRESOS

Comisión por Servicio de Cuidado Infantil

- School Services puede cobrar una comisión por cada transacción relacionada con el servicio de cuidado infantil, donde los estudiantes de bachillerato ofrecen su tiempo para cuidar a niños de familias en la comunidad.
- Porcentaje de comisión: Un 15% a 20% sobre el total que el padre paga al estudiante de bachillerato.

Publicidad y Patrocinios Locales

- Ofrecer espacios publicitarios dentro de la plataforma para empresas locales, como tiendas de libros, uniformes escolares, librerías, y otras empresas que ofrezcan productos o servicios relacionados con el ámbito escolar.
- Tipos de anuncios:
 - Anuncios display: Banners o anuncios de texto visibles en la app o en la página principal de la plataforma.
 - Publicidad de contenido patrocinado: Empresas pueden crear contenido de valor (como artículos sobre sostenibilidad escolar o recursos educativos) que aparezca dentro de la app.
- Precios: Dependerá del número de usuarios activos en la app. Se podría cobrar según el CPM (costo por mil impresiones) o CPC (costo por clic).

Tarifas de Servicios Adicionales

- Ofrecer servicios adicionales de pago dentro de la plataforma, como:
 - Recogida y entrega de libros/uniformes: Una tarifa por el servicio de transporte (por ejemplo, 2-3€ por entrega).
 - Inscripción a programas especiales: Servicios educativos adicionales, como tutorías o programas de preparación para exámenes, donde School Services pueda cobrar una tarifa adicional.



FUENTES DE INGRESOS

Eventos Especiales y Ofertas de Afiliados

- Organizar eventos presenciales o virtuales, como ferias de intercambio de libros y uniformes o talleres de sostenibilidad educativa. La app puede cobrar una tarifa de inscripción para los participantes o vender entradas para ciertos eventos especiales. Además, se puede generar ingresos a través de acuerdos con marcas que patrocinen estos eventos.
- Afiliados: También se podría implementar un sistema de afiliados para libros de texto o material escolar, donde la app recibe una comisión por cada venta realizada a través de un enlace de afiliado.
- Ingreso por eventos: Si se organiza un evento en el que se cobra una entrada de 5€ a 100 personas, la app podría generar ingresos de 500€ por evento.
- Comisiones de afiliados: Al vender productos a través de enlaces de afiliados, se podría recibir entre 3% y 10% de la venta.



FUENTES DE INGRESOS

Ingresos estimados (3 años)

Proyección de usuarios (basado en marketing y expansión)

- Año 1: 1.000 usuarios activos
- Año 2: 5.000 usuarios activos
- Año 3: 15.000 usuarios activos

Estimación de ingresos por fuente de ingresos (números aproximados)

1. Comisiones por transacciones de compra/venta de material escolar

- Promedio de 5€ por transacción.
- Ingreso estimado:
 - Año 1: 1.000 usuarios x 30 transacciones x 5€ = 150.000€ anuales.
 - Año 2: 5.000 usuarios x 40 transacciones x 5€ = 1.000.000€ anuales.
 - Año 3: 15.000 usuarios x 50 transacciones x 5€ = 3.750.000€ anuales.

2. Tarifas de transporte escolar compartido

- Promedio de 10 trayectos mensuales por familia en el primer año.
- Promedio de 5€ por trayecto.
- Ingreso estimado:
 - Año 1: 1.000 usuarios x 10 trayectos x 5€ x 12 meses = 600.000€ anuales.
 - Año 2: 5.000 usuarios x 15 trayectos x 5€ x 12 meses = 4.500.000€ anuales.
 - Año 3: 15.000 usuarios x 20 trayectos x 5€ x 12 meses = 18.000.000€ anuales.



FUENTES DE INGRESOS

3. Servicios de cuidado infantil

- Promedio de 20 horas de cuidado infantil al mes por familia.
- Precio promedio por hora de cuidado: 10€.
- Ingreso estimado:
 - Año 1: $1.000 \text{ usuarios} \times 20 \text{ horas} \times 10\text{€} \times 12 \text{ meses} = 2.400.000\text{€}$ anuales.
 - Año 2: $5.000 \text{ usuarios} \times 20 \text{ horas} \times 10\text{€} \times 12 \text{ meses} = 12.000.000\text{€}$ anuales.
 - Año 3: $15.000 \text{ usuarios} \times 20 \text{ horas} \times 10\text{€} \times 12 \text{ meses} = 36.000.000\text{€}$ anuales.

4. Suscripciones Premium (Padres y Centros Educativos)

- Tarifa mensual por usuario: 5€ (promedio).
- Ingreso estimado:
 - Año 1: $1.000 \text{ usuarios} \times 30\% \times 5\text{€} \times 12 \text{ meses} = 18.000\text{€}$ anuales.
 - Año 2: $5.000 \text{ usuarios} \times 30\% \times 5\text{€} \times 12 \text{ meses} = 90.000\text{€}$ anuales.
 - Año 3: $15.000 \text{ usuarios} \times 30\% \times 5\text{€} \times 12 \text{ meses} = 270.000\text{€}$ anuales.

5. Publicidad y patrocinadores

- Estimación de 50.000€ anuales a partir del año 2 por la venta de espacios publicitarios a marcas.
- Beneficio aproximado: $58.120.000\text{€} - 250.000\text{€} = 57.870.000\text{€}$



FUENTES DE INGRESOS

BENEFICIOS A 3 AÑOS

Año 1:

- **Ingresos:** 150.000€ (material escolar) + 600.000€ (transporte) + 2.400.000€ (cuidado infantil) + 18.000€ (suscripciones premium) + 0€ (publicidad) = **3.168.000€**
- **Costes:** 5.000€ (desarrollo) + 2.000€ (marketing) + 2.000€ (gastos administrativos) + 500€ (comisiones) + 500€ (soporte) = 9.000€ mensuales (**108.000€ anuales**)
- **Beneficio** aproximado: 3.168.000€ - 108.000€ = **3.060.000€** (en el primer año podría haber un beneficio operativo muy alto si la captación de usuarios es exitosa).

Año 2:

- **Ingresos:** 1.000.000€ (material escolar) + 4.500.000€ (transporte) + 12.000.000€ (cuidado infantil) + 90.000€ (suscripciones premium) + 50.000€ (publicidad) = **17.640.000€**
- **Costes:** Crecerán proporcionalmente debido al aumento de usuarios, con **180.000€** anuales en costes operativos.
- **Beneficio** aproximado: 17.640.000€ - 180.000€ = **17.460.000€**

Año 3:

- **Ingresos:** 3.750.000€ (material escolar) + 18.000.000€ (transporte) + 36.000.000€ (cuidado infantil) + 270.000€ (suscripciones premium) + 100.000€ (publicidad) = **58.120.000€**
- **Costes:** **250.000€** anuales por el crecimiento de la infraestructura y el personal.
- **Beneficio** aproximado: 58.120.000€ - 250.000€ = **57.870.000€**