

FUENTES DE INGRESOS

Como hemos mencionado en nuestra propuesta de valor, **ASTUR PET** será una aplicación de descarga gratuita. Con ello, consideramos que atraerá a una audiencia más amplia debido a su accesibilidad sin coste inicial, a su vez tendría mayor visibilidad en las tiendas de aplicaciones al tener mayor número de descargas. Si la aplicación fuese de pago, consideramos que experimentaría menos descargas, ya que algunos usuarios suelen ser reacios a pagar por una aplicación sin probarla y conocerla primero. En un mercado donde las aplicaciones gratuitas son comunes, es importante reconocer que los usuarios que estén dispuestos a pagar por una aplicación exigirán características excepcionales y un valor claro. **Esperamos obtener ingresos mediante las siguientes fuentes:**

- **Publicidad.** El primer método es la **publicidad dentro de la aplicación**. Cuanto mayor sea la base de usuarios, más atractiva será la aplicación para los anunciantes. Los anunciantes pagarán por mostrar sus anuncios dentro de **ASTUR PET**, ya sean banners que se sitúan discretamente en la interfaz de la aplicación, anuncios en puntos de transición específicos. Cada vez que un usuario hace clic en estos anuncios la empresa obtiene ingresos. Los anuncios serán lo suficientemente visibles para generar ingresos, sin ser intrusivos que impidan la navegación del usuario.

- Suscripción **“PRO PET”**: otra posible vía de ingresos consistirá en ofrecer la posibilidad a profesionales como veterinarios, cuidadores, adiestradores, tiendas y peluquerías, así como establecimientos **PET FRIENDLY**, puedan pagar una suscripción mensual para aparecer como destacados o en el modelo de anuncios de publicidad. Es una forma de darse a conocer o de captar más clientes potenciales que tengan mascotas. De esta forma, cuando un usuario busque, por ejemplo, un alojamiento para mascotas o una peluquería podrá aparecer de los primeros.

- **Modelo Freemium. Pagar por determinadas funcionalidades.** Esta estrategia da a los usuarios acceso a las funcionalidades básicas de la aplicación de forma gratuita, mientras que reserva las funciones más avanzadas para un precio premium. Algunos ejemplos serían **publicidad, el acceso a contenidos premium o el desbloqueo de funciones avanzadas**. A medida que los usuarios se comprometen con la aplicación, muchos están dispuestos a pagar por estas mejoras, lo que nos generaría ingresos.

- **Sponsors:** Una vez que nuestra aplicación gratuita haya ganado muchos usuarios, puede resultar atractiva para otras asociaciones o empresas. Por ejemplo, nuestra App podría asociarse con tiendas de productos de animales o clínicas veterinarias para ofrecer descuentos exclusivos en comidas sanas a sus usuarios o en servicios de atención a las mascotas, impulsando así los ingresos a la vez que mejora la experiencia del usuario.