

Fuentes de ingreso

Las fuentes de ingreso del proyecto se basan en identificar cuánto está dispuesto a pagar el cliente por un servicio que le aporta eficiencia, comodidad y acceso directo a la oferta del comercio local. El modelo combina ingresos procedentes de los usuarios finales, de los comercios adheridos y de servicios complementarios que enriquecen la experiencia dentro de la aplicación.

1. Suscripción premium para usuarios

La app puede ofrecer un modelo freemium donde las funciones básicas sean gratuitas, mientras que una suscripción mensual o anual permite acceder a beneficios adicionales como comparativas avanzadas de precios, sugerencias personalizadas, historial ampliado de recetas, alertas de stock y rutas optimizadas de compra. Este tipo de usuario está dispuesto a pagar por comodidad, ahorro de tiempo y una organización más precisa de su planificación culinaria.

2. Cuota de adhesión o suscripción para comercios locales

Los establecimientos pueden pagar una cuota reducida para aparecer en la plataforma, actualizar su stock y acceder a estadísticas sobre demanda, perfiles de usuarios y productos más buscados. Para los comercios, el valor radica en la visibilidad digital, la captación de nuevos clientes y la posibilidad de competir en igualdad con grandes superficies.

3. Comisión por transacción o pedido

En caso de integrar compras dentro de la app, se podría obtener un pequeño porcentaje por cada venta realizada a través de la plataforma. Esta modalidad solo se activaría si el modelo evoluciona hacia una experiencia de compra completa y no solo informativa.

4. Publicidad segmentada y recomendaciones patrocinadas

La aplicación puede incluir espacios publicitarios no intrusivos de marcas de alimentación, utensilios de cocina, productores locales o eventos gastronómicos. Las recomendaciones patrocinadas permiten mostrar productos destacados según la preferencia del usuario, siempre manteniendo la transparencia.

5. Servicios adicionales y colaboraciones gastronómicas

Otra vía de ingresos puede proceder de talleres, recetas exclusivas, colaboraciones con chefs o marcas, así como contenidos premium dentro de la app. Este tipo de servicios responde a usuarios con interés culinario mayor y dispuestos a pagar por experiencias educativas o especializadas.

En conjunto, estas fuentes de ingreso permiten equilibrar el acceso gratuito a funcionalidades esenciales con opciones de pago que aportan valor añadido tanto

a usuarios como a comercios, garantizando la sostenibilidad económica del proyecto.