

# 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.