

# Fuentes de ingreso:

# Virtus

Para llevar a cabo Virtus, se han definido dos vías principales de facturación: buscamos ingresos fijos y estables mes a mes mediante suscripciones, combinados con ingresos extra por servicios puntuales.

## Fuente Principal: Suscripciones y Publicidad

Este es el pilar de Virtus. Las empresas y los candidatos pagan por el servicio de acceso a la plataforma para publicar sus vacantes y currículums y utilizar el algoritmo de Inteligencia Artificial que filtra y selecciona a los candidatos.

- **Ingresos por pagos recurrentes:** Cobramos una suscripción mensual o anual a las empresas y los candidatos por utilizar la plataforma, estos ingresos fijos son fundamentales porque nos permiten pagar mes a mes los gastos necesarios para que la web funcione, como el mantenimiento técnico mensual y los servidores de almacenamiento de datos.

## Fuente Secundaria: Opciones Premium

Este modelo de ingresos se basa en un pago que realizan los candidatos en búsqueda de empleo por el servicio exclusivo y opcional de "Preparación de Entrevistas". Los usuarios pueden contratar sesiones voluntarias y personalizadas con expertos y profesores universitarios para aumentar sus probabilidades de éxito antes de la entrevista final. Este servicio es una oferta "Premium" o "Platinum" entre las cuales varían las tarifas así como lo que ofrece cada una de ellas.

**El 70% (estimado) de la facturación provendrá de las suscripciones y la publicidad y el 30% (estimado) restante de los servicios de formación de candidatos**

## Estrategia de precios fijos

Para transmitir confianza y sencillez en el lanzamiento, VIRTUS operará con tarifas estandarizadas:

- **Tarifa Plana Empresas y candidatos:** Precio mensual de 12.99€ y anual de 129.99€ (opción anual solo para las empresas).
- **Tarifa Premium de preparación:** 19.99€ (opción únicamente para candidatos).
- **Tarifa Platinum de preparación:** 79.99€ (incluye la preparación anterior junto a un encuentro personalizado con un profesional).

\*Esto es una estimación inicial de los precios ya que pueden variar una vez cubramos los costes y las necesidades de la empresa cambien según la actividad.

## Financiación de la inversión inicial

1. **Aportaciones de los socios:**

- Destinado a desarrollar un proyecto atractivo y de esa manera atraer subvenciones para poder llevarlo a cabo. (Estimación: 2.000 - 2.500€)

**2. Subvenciones y ayudas públicas:**

- Solicitud de ayudas al emprendimiento y los costes de desarrollo tecnológico.
- SPRI, Proyecto Aurrera, financiación para Startups, Kit Digital,
- Ayudas a la creación y consolidación de empresas del Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, Emprender en Álava de la Diputación Foral de Álava, Ekintzaile de SPRI y BIC Araba

**3. Financiación Bancaria (préstamo/microcrédito):**

Para cubrir los gastos que las subvenciones y las primeras aportaciones no puedan cubrir, durante el primer año hasta que se consolide la empresa. (Recibiendo la mínima subvención, estimamos un microcrédito de 15.000€).