



# GAZTE-DIARY

---

## FUENTES DE INGRESO

El cliente de “Gazte-diary” está dispuesto a **pagar** por la calidad que ofrece la aplicación. El servicio es simple y fácil de usar, y con la propuesta que propone, asegura seguridad y privacidad, notificaciones acorde a las necesidades del usuario, recordatorios eventuales, no consume mucha batería, y ofrece planes y consejos diarios personalizados. Con estas características de las que dispone el servicio, podemos apreciar que la calidad de la aplicación es inmejorable y no es fácil encontrarlo en otro tipo de servicios existentes. Por ello, el precio a pagar por nuestro servicio, además de asequible, refleja el valor de simplificar y optimizar el tiempo de cada usuario.

Resulta fundamental identificar cuánto y cómo está dispuesto a pagar el usuario por los servicios que se le ofrecen. A pesar de que la aplicación es principalmente gratuita, posee un opción premium que ofrece un servicio plus (más planes, invitar mas amigos a la agenda...), por lo que es importante comprender las diferentes fuentes de ingresos, que pueden mantener el proyecto y permitir su crecimiento.

Por lo tanto, en cuanto a los ingresos, existen dos grandes tipos: los **ingresos por pago único** y los **ingresos por pago recurrentes**, que estos son los que se llevan acabo por suscripciones mensuales o anuales, mientras que los primeros son los que reciben mediante un pago único (la venta de un producto físico).

Por eso, en el caso de la aplicación, la empresa utiliza los ingresos por pagos recurrentes, que sería, la opción premium que incluye una suscripción mensual. Esto, ofrece ventajas como actividades y sugerencias personalizadas.

La principal fuente de ingresos que dispone la empresa, es la **prima por suscripción**. Esta consiste en que las personas al suscribirse en la aplicación depositen una cantidad de dinero que se ingresará a la cuenta de la empresa. Al ser un pago periódico el crecimiento de esta fuente de ingreso está asegurado, ya que cada vez que entre gente nueva se sumará a la cantidad de dinero que periódicamente paga el resto de clientes.

Otra fuente de ingreso que dispone la empresa, es la publicidad. En un principio es difícil convencer a empresas y marcas a que paguen por su presencia en nuestra app. Por ello, es importante realizar un buen marketing de la app, para llegar a mucha gente y esas marcas se interesen en Gazte-Diary. El proceso de conseguir **la publicidad** debe ser paulatino, empezar con patrocinios de pequeñas empresas del propio barrio e ir extendiéndose a medida en la que va creciendo la empresa.

En lo referente a los precios, esta empresa ofrece **precios fijos**, ya que se establece una tarifa estable para la suscripción premium.

Además, es importante tener presente lo que un comité evaluador valoraría: definir de forma razonable cuáles serán las principales fuentes de ingresos y estimar qué porcentaje supondrá cada una dentro del proyecto. Si la app permite reservar actividades, comprar entradas o acceder a servicios externos, este modelo puede generar ingresos adicionales, por lo que las primas de Bróker o comisiones supondrían un 20%. Si la versión premium aporta valor real (calendarios compartidos, votaciones avanzadas, plantillas, etc.), puede representar el 40% de los ingresos totales. La publicidad es una vía estable para monetizar un gran volumen de usuarios sin coste directo para ellos. Eso justifica un porcentaje elevado, el 40% restante.