

## Fuentes de ingresos

Los clientes que usan el servicio de Vecino Virtual están **dispuestos a pagar** cantidades asequibles, moderadas y ajustadas a lo que consumen si les es útil y cercano. El valor percibido sube si el servicio incluye atención personalizada dedicada, ya hace que los clientes no solo confíen más en dicho apoyo, sino que también puedan invertir más en un apoyo que, a la larga, sí que les facilita la vida.



Imagen generada por ChatGPT (2025). Descripción: fuentes de ingreso fondo azul. <https://chatgpt.com>

La flexibilidad del sistema de suscripción que es por **ingreso por pago único** permite conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar los diferentes clientes y puede ser tanto semanal como mensual, también ayuda a mantener a los clientes, ya que el cliente paga sólo por lo que realmente consume, sin compromisos. Esta transparencia proporciona seguridad y comodidad al cliente .

Vecino Virtual dispone de diferentes maneras de generar ingresos y la primera es la **prima por uso** es responsable de cerca del **50%** de los ingresos totales que obtiene el Vecino Virtual y constituye la principal fuente de rentabilidad de la empresa. Este esquema, basado en que cada cliente solo paga por aquellas tareas que se le solicitan en forma de recados, avisos, recordatorios, gestiones rápidas, etc... es flexible y transparente lo cual permite que los vecinos utilicen los servicios ofrecidos por el vecino virtual sin compromiso eligiendo entre las diversas opciones las más adecuadas para ellos. Este sistema garantiza que cada acción llevada a cabo por los trabajadores del barrio suponga valor directo para la empresa y garantice, a su vez, un flujo de ingresos constante.

La **prima por suscripción** constituye aproximadamente un **30%** de los ingresos del servicio y, como tal, actúa como una fuente de ingresos estable. Se trata de los planes disponibles de forma semanal o mensual, orientados a aquellas personas que requieren apoyo frecuente en sus funciones cotidianas. Mediante una cuota fija, el cliente tiene acceso a un número determinado de gestiones a un precio reducido. Esto favorece la fidelización (que también ofrece una cierta estabilidad) y el ingreso garantizado para la empresa. Aunque a largo plazo representa un porcentaje menor del total ello es muy diferente respecto a la necesidad de mantener la continuidad del servicio y garantizar una relación de largo recorrido con los usuarios.

Los ingresos del Vecino Virtual son aproximadamente un **20%** gracias a **la publicidad** con la que cuenta por los comercios y pequeños negocios del barrio. Los comercios pueden anunciarse publicitando sus servicios y productos en los canales que ofrece la plataforma como Telegram en este caso, mensajes informativos o recomendaciones.

Este tipo de publicidad se considera no invasivo, porque se encuentra inmerso en el día a día de las necesidades del cliente. Para la empresa, este supone un 20% de ingreso adicional que ayuda a mantener la sostenibilidad del proyecto, sin dejar de cumplir la calidad del servicio que se ofrece.

En cuanto a los precios son **dinámicas** y eso significa que el coste del servicio puede cambiar atendiendo a las exigencias concretas de cada cliente. Algunos trabajos precisan de más especialización, tiempo o materiales, cosa que les hace ser más caros, en tanto que otros trabajos son más simples y por tanto resultan más baratos.