

FUENTES DE INGRESOS

En nuestro proyecto, las fuentes de ingresos representan la forma en la que logramos que el modelo sea sostenible en el tiempo y pueda seguir creciendo. Nuestro objetivo no es únicamente cobrar por el uso de la aplicación, sino crear un sistema equilibrado en el que los usuarios perciban claramente el valor que reciben por lo que pagan. Por eso hemos definido varios tipos de ingresos que se complementan entre sí.

La base principal de nuestros ingresos proviene del modelo de suscripción. Ofrecemos distintos planes mensuales que permiten acceder a rutinas personalizadas, seguimiento del progreso, recomendaciones adaptadas y soporte dentro de la app. Este sistema nos permite contar con ingresos recurrentes, lo que facilita planificar, mejorar la plataforma y ofrecer cada vez más funcionalidades. Además, contemplamos diferentes niveles de suscripción: uno básico, pensado para quienes quieren empezar, y otros más completos para usuarios que buscan mayor personalización o herramientas avanzadas.

A la vez, consideramos una versión gratuita limitada que sirve como puerta de entrada. Esta versión gratuita puede incluir publicidad ligera y algunas funciones bloqueadas. De esta manera, generamos ingresos por anuncios sin impedir que las personas prueben la app y vean su utilidad. Nuestro objetivo no es saturar de publicidad, sino utilizarla de forma equilibrada, como apoyo para quienes todavía no pueden pagar una suscripción.

Otra fuente importante de ingresos la planteamos a través de planes específicos, como programas de entrenamiento especializados (por ejemplo, pérdida de peso, preparación para una carrera, tonificación, etc.). Estos planes pueden venderse como paquetes únicos, de pago puntual, para usuarios que no desean una suscripción continua pero sí un acompañamiento durante un periodo concreto.

También contemplamos colaboraciones con marcas deportivas, nutricionales o de salud que estén alineadas con nuestros valores. Estas alianzas pueden generar ingresos mediante promociones, contenido

patrocinado o descuentos exclusivos dentro de la app. Siempre cuidaríamos que estas colaboraciones aporten valor real al usuario y no se perciban como simples anuncios invasivos.

Finalmente, a medio plazo, vemos una oportunidad en acuerdos con empresas que deseen ofrecer la app como beneficio para sus empleados. Los planes corporativos permitirían ingresos por licencias colectivas, mientras fomentan un estilo de vida saludable en los equipos de trabajo.

En resumen, nuestras fuentes de ingresos combinan suscripciones, publicidad responsable, venta de programas específicos, colaboraciones estratégicas y posibles acuerdos corporativos. Gracias a esta diversificación, evitamos depender de una única vía y garantizamos que el proyecto pueda mantenerse, evolucionar y seguir aportando valor real a las personas que confían en nosotros.