



PLIN

FUENTES DE INGRESO

2°DAM3



LABURAPP

4. FUENTES DE INGRESO

El modelo de negocio de LaburApp nace de su propia naturaleza como punto de encuentro. Al final, generamos valor conectando a personas que tienen una necesidad puntual con otras que buscan unos ingresos extra, y es justo ahí, en esa intermediación, donde está la clave de nuestros ingresos. Desde el principio hemos querido ser prudentes y realistas, apostando por ingresos que dependan del uso real de la aplicación y sin jugárnoslo todo a una sola carta.

Nuestra vía principal de ingresos son las **comisiones** por cada tarea completada. La idea es sencilla: cada vez que se cierra un encargo, LaburApp se lleva una pequeña parte del precio acordado. Es un pago único con precios que varían, ya que la comisión se ajusta según el importe y el tipo de trabajo. Nos gusta este sistema porque transmite transparencia y justicia: la plataforma solo gana dinero cuando el usuario ha resuelto su problema y obtenido valor.



Como complemento perfecto, tenemos las **suscripciones premium**, pensadas tanto para los que trabajan como para los que publican ofertas. Esto nos genera ingresos recurrentes mes a mes, con precios fijos y asequibles. A los trabajadores, ser premium les da más visibilidad, prioridad y acceso a mejores estadísticas dentro del juego de niveles de la app. A los que contratan, les aporta tranquilidad y comodidad, permitiéndoles filtrar mejor y acceder antes a perfiles verificados. Es la parte del modelo que nos da estabilidad económica para planificar el futuro.

Tampoco dejamos de lado la **publicidad**, aunque siempre planteada de forma que no moleste. La app integra anuncios bien segmentados de negocios locales o servicios que realmente tengan que ver con las tareas de la plataforma. Estos ingresos, que pueden ser periódicos o recurrentes, también usan precios dinámicos según la visibilidad. El objetivo es que la publicidad se sienta como una recomendación útil y encaje de forma natural en la experiencia del usuario.

FUENTES DE INGRESOS	TIPO DE PAGO	% INGRESOS TOTALES
Comisiones por tarea	Pago único	40%
Suscripciones premium	Recurrente	40%
Publicidad	Recurrente	10%
Colaboraciones	Variable	5%
Subvenciones y ayudas	Puntual	5%

Además, LaburApp se abre a **colaborar** con empresas, centros educativos y entidades públicas. Esto se traduce en acuerdos con negocios locales que quieren darse a conocer, o convenios con ayuntamientos y centros de estudios para impulsar el empleo joven y el trabajo flexible. Aunque no sea el grueso de nuestra facturación, es una vía estratégica que nos ayuda a crecer y a diversificar ingresos.

Por otro lado, para las fases iniciales del proyecto, contamos con el apoyo de **subvenciones y ayudas públicas** enfocadas al emprendimiento, la digitalización y la economía colaborativa. Tenemos claro que esto no es una fuente de ingresos estructural, sino un empujón puntual y necesario para cubrir la inversión del principio y lanzar la plataforma con garantías.

En resumen, LaburApp busca el equilibrio combinando pagos únicos y recurrentes, con precios fijos y variables. La mayor parte del dinero entra gracias a la actividad real de la app, lo que nos asegura que el crecimiento económico de la empresa vaya siempre de la mano del valor que le damos a los usuarios, garantizando así que el proyecto sea viable a largo plazo.

