

4. FUENTES DE INGRESOS:

Las principales fuentes de ingresos de ServiceGo se definen de forma razonable y prudente, priorizando la sostenibilidad a largo plazo en un modelo de plataforma marketplace. La fuente principal y más estable son las comisiones bilaterales por transacción, que representan entre el 80% y 90% de los ingresos totales proyectados. Este sistema cobra un 10% adicional al cliente por cada servicio solicitado y descuenta otro 10% al proveedor antes de transferir el pago, generando ingresos recurrentes que escalan directamente con el volumen de servicios contratados. Esta estructura equitativa incentiva la participación de ambos lados (clientes y prestadores), fomenta la formalización de actividades y asegura un flujo de caja predecible desde el lanzamiento en Valencia, con potencial de crecimiento al expandirse a otras regiones.

Como fuente complementaria, estimamos los ingresos por publicidad en la app y página web, que aportarán entre el 10% y 20% inicial de los ingresos. Se tratará de anuncios segmentados y no intrusivos de servicios locales relacionados (por ejemplo, herramientas de limpieza, seguros o proveedores complementarios), lo que permite monetizar el tráfico de usuarios sin afectar la experiencia principal. Esta diversificación prudente reduce la dependencia exclusiva de las comisiones y fortalece la viabilidad financiera, especialmente en fases tempranas donde el volumen de transacciones puede ser moderado.

Dado que el proyecto requiere una inversión inicial destacada (principalmente en desarrollo y lanzamiento de la app con funcionalidades clave como verificación de usuarios, pagos seguros, geolocalización y matching), estimamos un coste total prudente entre 45.000 € y 80.000 € para un MVP completo (desarrollo multiplataforma, backend, integraciones de pagos y seguridad). Las vías para obtener estos fondos incluyen: subvenciones públicas a través de programas como España Digital 2026 y Fondos Next Generation EU (como Kit Digital o convocatorias de innovación tecnológica en la Comunitat Valenciana, que pueden cubrir hasta 20.000-50.000 € para digitalización y startups); bootstrapping y aportaciones iniciales de los promotores (Alex Martínez, Miquel Martínez y Juanjo García); y atracción de inversores privados en espacios coworking como Vortex o rondas semilla locales, priorizando fuentes no reembolsables para minimizar riesgos

financieros en la fase de arranque. Esta estrategia asegura una financiación prudente y alineada con el ecosistema innovador de Valencia.