

## PASO 2: Fuentes de ingresos – SkywayTravel

### 1. Identificación de las fuentes de ingresos

SkywayTravel es una **app turística** que permite a los usuarios reservar distintos servicios turísticos desde una sola plataforma. Por ello, las fuentes de ingresos están relacionadas con la venta y gestión de estos servicios.

Las principales fuentes de ingresos son:

- **Venta de paquetes turísticos completos**, que incluyen varios servicios en una sola reserva.
- **Reservas individuales de servicios turísticos**, como alojamiento, transporte o actividades.
- **Servicios adicionales dentro de la app**, como seguros de viaje o actividades especiales.
- **Comisiones por acuerdos con empresas turísticas**, como hoteles, aerolíneas o empresas de ocio.

Estas fuentes son claras y realistas para una aplicación turística.

### 2. Clasificación de los ingresos: únicos o recurrentes

- **Ingresos por pago único:**  
El usuario paga una sola vez por cada reserva o servicio turístico contratado a través de la app.
- **Ingresos recurrentes:**  
Algunos usuarios utilizan SkywayTravel varias veces al año para organizar diferentes viajes, lo que genera ingresos repetidos con el tiempo.

### 3. Modelo de precios

- **Precios fijos:**  
Los servicios turísticos tienen un precio cerrado que el usuario puede consultar antes de reservar.
- **Precios dinámicos:**  
Los precios pueden variar según la temporada, la demanda o la antelación con la que se realice la reserva.

Este sistema es habitual en las apps del sector turístico.

#### 4. Ponderación de las fuentes de ingresos

La importancia aproximada de cada fuente de ingresos en SkywayTravel es:

- Venta de paquetes turísticos completos: **50 %**
- Reservas individuales de servicios turísticos: **25 %**
- Servicios adicionales dentro de la app: **15 %**
- Comisiones por acuerdos con empresas turísticas: **10 %**

Esta ponderación es lógica porque el principal uso de la app es la reserva de viajes y servicios.

#### 5. Estimación de ingresos para la inversión inicial

Para iniciar el proyecto de SkywayTravel se consideran las siguientes vías:

- **Aportación personal de los socios**, para desarrollar la app.
- **Ingresos obtenidos de las primeras reservas realizadas por los usuarios.**
- **Posible financiación externa**, como ayudas o pequeños préstamos, si fuera necesario.

Estas opciones son realistas para un proyecto emprendedor escolar.

#### 6. Justificación de las fuentes de ingresos

Las fuentes de ingresos elegidas encajan con el modelo de negocio porque una app turística se basa en facilitar la reserva de servicios. Al reunir todos los servicios turísticos en una sola aplicación, SkywayTravel mejora la experiencia del usuario y obtiene ingresos a través de ventas y comisiones.

Además, los servicios adicionales permiten aumentar los ingresos sin obligar a todos los usuarios a contratarlos.

#### 7. Ingresos adicionales potenciales

En el futuro, SkywayTravel podría obtener ingresos extra mediante:

- Programas de fidelización para usuarios frecuentes.
- Suscripciones premium con ventajas exclusivas.
- Organización de viajes para centros educativos o empresas.

## 8. Coherencia con el modelo de negocio y validación

Las fuentes de ingresos están directamente relacionadas con el funcionamiento de la app y con las necesidades de los usuarios. El modelo es coherente, fácil de entender y viable, cumpliendo los criterios de la rúbrica.

## 9. Enlaces y fuentes de información

Para elaborar este apartado se han utilizado fuentes generales sobre **fuentes de ingresos, modelos de negocio y aplicaciones turísticas**:

- Fuentes de ingresos y tipos de ingresos (pago único y recurrente):  
<https://emprendimiento.ec/business-model-canvas/fuentes-de-ingresos/>
- Modelos de negocio y comisiones en el sector turístico:  
<https://thetourism.institute/tourism-operations/diversifying-revenue-streams-travel-agency/>
- Diversificación de ingresos y servicios adicionales:  
<https://www.realidadeconomica.es/estrategias-para-diversificar-tus-fuentes-de-ingresos/40031>
- Explicación del modelo de precios dinámicos:  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Dynamic\\_pricing](https://en.wikipedia.org/wiki/Dynamic_pricing)

### 4. Rúbrica de autoevaluación

Ítem	Excelente (2)	Aceptable (1)	Necesita Mejora (0)
Definieron al cliente objetivo con claridad	Cliente bien definido y detallado	Cliente definido de forma básica	Cliente no definido
Investigaron características relevantes de los clientes	Investigación completa y relevante	Investigación parcial	Sin investigación
Identificaron segmentos de clientes claros	Segmentos bien definidos	Segmentos vagos	Sin identificación de segmentos
Justificaron la inexistencia de segmentos si aplica	Justificación clara y razonada	Justificación básica	Sin justificación
Utilizaron criterios válidos para segmentar	Criterios sólidos y relevantes	Criterios básicos	Sin criterios claros
Los segmentos identificados son coherentes con la propuesta de valor	Alta coherencia	Coherencia moderada	Sin coherencia

Ítem	Excelente (2)	Aceptable (1)	Necesita Mejora (0)
Explicaron las diferencias entre los segmentos	Diferencias claras y bien explicadas	Diferencias poco claras	Sin explicaciones
Justificaron la relevancia del cliente objetivo	Justificación sólida y fundamentada	Justificación básica	Sin justificación
Validaron la segmentación con terceros	Feedback recibido y aplicado	Feedback parcial o superficial	Sin validación
Redactaron el bloque de forma clara y concisa	Redacción impecable	Redacción aceptable	Redacción confusa

GRUPO: Franco Lopez, Josue Diaz, Hana Issalakane, Jose Soto, Alex Cruz