

FUENTES DE INGRESOS

1. Disposición a pagar de las empresas colaboradoras

Las empresas de ocio y cultura (cine, teatros, centros deportivos, eventos culturales, etc.) están dispuestas a pagar porque:

- Aumentan su número de clientes jóvenes.
- Mejoran su imagen de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).
- Incrementan sus ingresos gracias al mayor consumo generado por los descuentos.

💰 ¿Cuánto pagan?

Las empresas no pagan una cuota fija elevada, sino una comisión proporcional a los beneficios que obtienen, lo que reduce su riesgo.

- Comisión media: entre el 8 % y el 12 % del valor del descuento utilizado.
- Ejemplo realista:
 - Una empresa ofrece un descuento de 10 € a un usuario.
 - RedSuma cobra una comisión del 10 % → 1 €.

2. ¿Pagan los usuarios jóvenes?

Los usuarios (adolescentes y estudiantes):

- ❌ No pagan dinero por usar la plataforma.
- ✔ Pagan con su tiempo y esfuerzo, realizando voluntariados.

Esto es clave, ya que:

- Tienen poco poder adquisitivo.
- Son más propensos a usar la plataforma si es gratuita.
- Aumenta mucho el número de usuarios, lo que atrae a más empresas.



FUENTES DE INGRESOS

Distribución anual estimada de ingresos de RedSuma (Total: 100.000 €)

Tipos de fuentes de ingresos del proyecto

◆ 1.Comisiones (principal fuente)

RedSuma actúa como intermediario entre jóvenes y empresas.

- Tipo: Pagos recurrentes
- Participación estimada: 70 % de los ingresos totales

◆ 2. Suscripción para empresas premium

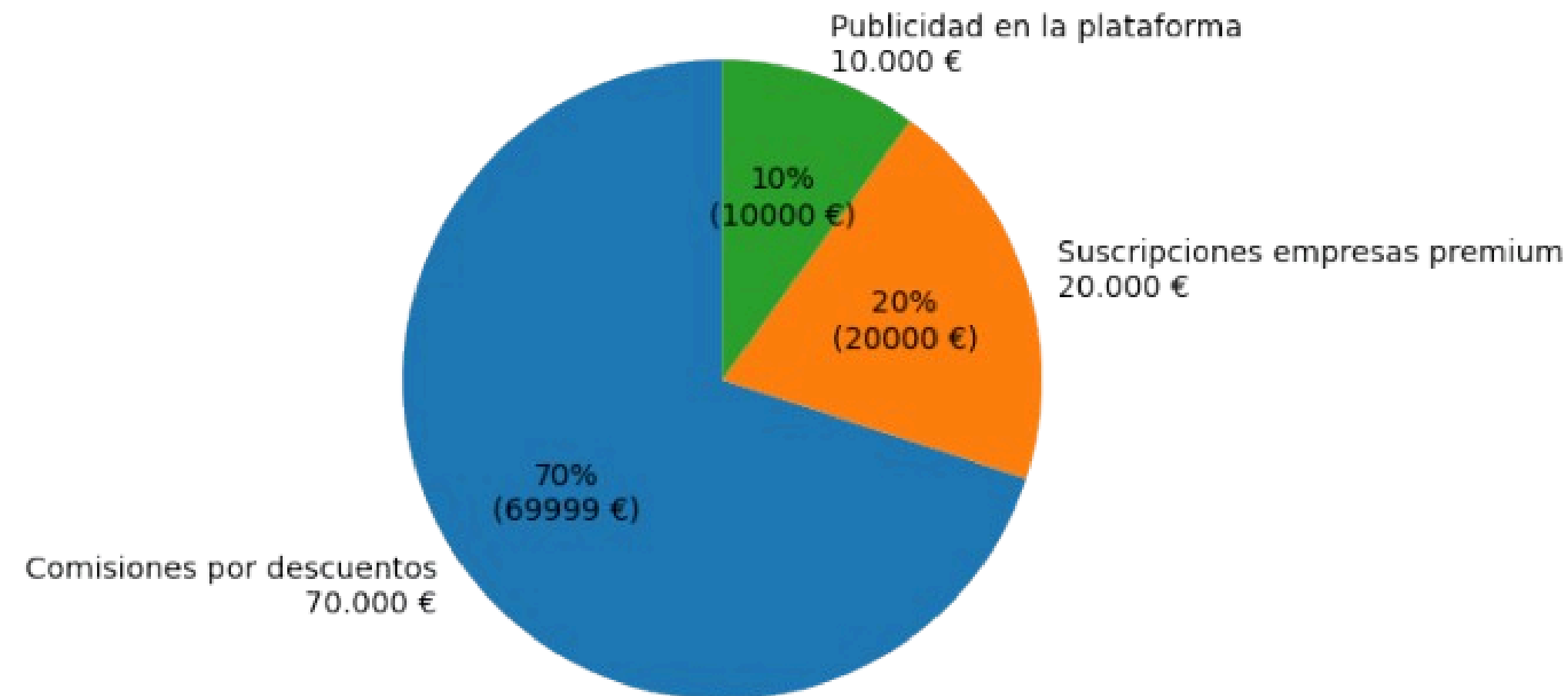
Algunas empresas podrán pagar una suscripción mensual para obtener ventajas:

- Mayor visibilidad en la app.
- Acceso prioritario a voluntarios.
- Estadísticas e informes de impacto social.
- Precio estimado: 50–100 € al mes
- Tipo: Pagos recurrentes
- Participación estimada: 20 % de los ingresos

◆ 3. Publicidad ética dentro de la plataforma

Publicidad limitada y relacionada con jóvenes, cultura y educación.

- Tipo: Pagos recurrentes
- Participación estimada: 10 % de los ingresos



Como se observa en el gráfico, la mayor parte de los ingresos de RedSuma procede de las comisiones por descuentos, con unos ingresos estimados de 70.000 € anuales. Las suscripciones premium aportan 20.000 €, mientras que la publicidad genera alrededor de 10.000 €. Este modelo garantiza ingresos recurrentes, diversificados y sostenibles.