

## FUENTES DE INGRESOS

Este proyecto es una plataforma digital pensada para personas que quieren construir su propia casa y no saben si un terreno es adecuado ni cómo organizar todo el proceso. Cómo construir una vivienda es una inversión muy grande, los clientes están dispuestos a pagar por un servicio que les dé seguridad, información clara y tranquilidad, ya que les ayuda a evitar errores que podrían costar mucho dinero.

La empresa obtiene ingresos de diferentes maneras, combinando pagos únicos y pagos recurrentes, que son los dos tipos principales de fuentes de ingreso que existen.

### **Fuente de ingresos principal: pago único por informes digitales**

En primer lugar, una de las fuentes de ingresos más importantes son los pagos únicos. Esto significa que el cliente paga una sola vez por un servicio concreto. En este proyecto, el pago único se realiza cuando el usuario compra un informe digital sobre un terreno. En este informe se analiza si el suelo es adecuado para construir, si cumple la normativa y si existen riesgos como inundaciones o problemas de estabilidad. Como este análisis se hace una vez y tiene un contenido muy concreto, el precio es fijo. Dentro de este mismo pago también se incluyen servicios como la comparación entre varios terrenos y la visualización de la vivienda en realidad aumentada, que permite ver cómo quedaría la casa sobre el terreno antes de empezar a construir.

### **Ingresos por suscripción**

Por otro lado, el proyecto también genera ingresos recurrentes, que son aquellos que se reciben de forma periódica, por ejemplo cada mes. Esto se consigue mediante un sistema de suscripción. Durante el tiempo que dura la construcción de la vivienda, el cliente puede pagar una cuota mensual o trimestral para seguir utilizando la plataforma. Con esta suscripción puede hacer el seguimiento del proyecto, ver actualizaciones, modificar aspectos del diseño y usar las herramientas digitales tantas veces como necesite. El precio de estas suscripciones es fijo y depende del tipo de plan que elija el usuario.

### **Comisiones por recomendar profesionales**

Además, la empresa obtiene ingresos a través de comisiones por intermediación. La plataforma pone en contacto a los clientes con profesionales como arquitectos, ingenieros o empresas constructoras. Si el cliente contrata a alguno de estos profesionales a través de la plataforma, la empresa recibe una comisión por haber

hecho de intermediaria. Este tipo de ingreso es muy común en aplicaciones y plataformas digitales. En este caso, el importe no es fijo, sino que depende del servicio contratado, por lo que se considera un precio dinámico.

Otra fuente de ingresos es la venta de licencias de uso de la plataforma a profesionales del sector de la construcción. Por ejemplo, arquitectos o técnicos pueden pagar una licencia anual para usar la herramienta en varios proyectos. Este ingreso es recurrente, ya que se paga cada año, y tiene un precio fijo. Aunque no es la principal fuente de ingresos, ayuda a que la empresa no dependa de un solo tipo de cliente.

## **Publicidad y colaboraciones con empresas**

Por último, el proyecto puede generar ingresos mediante publicidad y colaboraciones con empresas relacionadas con la construcción, como marcas de materiales, sistemas de ahorro energético o domótica. Esta publicidad será muy controlada y solo se mostrará a personas que estén construyendo su casa, por lo que será útil y no molesta. En este caso, el precio puede variar según el tipo de anuncio o el tiempo que esté visible.

En resumen, este proyecto tiene un modelo de ingresos bien pensado y equilibrado. Combina pagos únicos para servicios concretos con suscripciones que generan ingresos continuos, además de comisiones, licencias y publicidad. Gracias a estas fuentes de ingreso, la empresa puede recuperar la inversión inicial necesaria para desarrollar la tecnología y, al mismo tiempo, ofrecer un servicio útil, claro y accesible para cualquier persona que quiera construir su vivienda.