

FUENTES DE INGRESOS DE LA APLICACIÓN DE CITAS

Este documento describe el modelo de negocio de una aplicación de citas basada en la generación de ingresos mediante experiencias reales y promoción de establecimientos.

AÑO 1: OBJETIVO INICIAL – 40.000 € ANUALES

En la primera fase el objetivo es alcanzar aproximadamente cuarenta mil euros anuales mediante comisiones generadas por cada compra que realizan los usuarios dentro de la aplicación.

La app recomienda planes para las citas como cenas, copas, teatro, viajes y actividades de ocio. Cada compra genera un ingreso automático para la empresa.

AÑO 2: EXPANSIÓN – 80.000 € ANUALES

En una segunda etapa, al aumentar la base de usuarios y comercios colaboradores, los ingresos se duplican. Este crecimiento se logra gracias a un mayor volumen de compras y a la diversificación de experiencias ofrecidas.

AÑO 3: MODELO ACTUAL COMBINADO

El modelo actual integra dos fuentes de ingresos complementarias: comisiones por venta de experiencias y posicionamiento promocional de locales.

INGRESOS POR COMISIONES DE VENTA

La aplicación actúa como intermediaria entre los usuarios y los comercios. Cada vez que un usuario compra una experiencia, la empresa obtiene una comisión fija por ticket.

INGRESOS POR POSICIONAMIENTO Y PROMOCIÓN DE LOCALES

Los establecimientos pueden contratar un servicio de posicionamiento premium para aparecer destacados dentro de la app. Este servicio tiene un coste mensual de 100 euros e incluye mayor visibilidad y aparición preferente.

CONCLUSIÓN

Este modelo de negocio permite generar ingresos recurrentes, diversificar las fuentes de facturación y asegurar la sostenibilidad y crecimiento del proyecto.