



THE MEMORYS

Tabla de contenido

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 1 DESCRIPCION GENERAL | 3 |
| 2 FUENTES DE INGRESOS: | 3 |
| VENTA DIRECTA (Compras dentro de la app) | 3 |
| SUSCRIPCIONES (Pago mensual o anual)..... | 3 |
| Precios: | 3 |
| EVENTOS Y ACTIVIDADES ESPECIALES | 6 |
| Estas actividades son servicios especiales y exclusivos que permiten crear recuerdos más elaborados dentro y fuera de la app. Cada uno tiene un precio fijo y está pensado para momentos importantes. | 6 |
| Packs especiales dentro de la app (digitales) | 6 |
| Ejemplos y precios:..... | 6 |
| SERVICIOS ADICIONALES (TRANSPORTE, CATERING, PERSONALIZACIÓN, EXTRAS PREMIUM, ETC.) | 7 |
| MODELO DE PRECIOS | 7 |
| Precios fijos: | 8 |
| · Precios dinámicos o variables:..... | 8 |
| Factores para considerar: | 8 |
| Tipos de ingresos | 8 |
| · Ingresos adicionales: | 8 |
| Descuentos por volumen o fidelidad | 9 |
| Ofertas temporales o por eventos especiales..... | 9 |
| • Precios reducidos para grupos, escuelas o instituciones..... | 9 |
| Estrategia de monetización a largo plazo | 9 |
| · Sostenibilidad:..... | 9 |
| · Adaptación: | 9 |

1 DESCRIPCION GENERAL

Las fuentes de ingreso son las formas que tienen las empresas o las apps de ganar dinero como por ejemplo los pagos únicos, las suscripciones, las comisiones o los contratos con las empresas.

2 FUENTES DE INGRESOS:

VENTA DIRECTA (Compras dentro de la app)

Las personas pueden comprar cosas específicas dentro de la aplicación.
Se paga **una sola vez**.

Qué se vende y cuánto cuesta:

- **Álbum digital especial:** 4,99 €
→ Álbum con diseños bonitos para guardar recuerdos.
- **Vídeo de recuerdos en muy buena calidad:** 2,49 €
→ La app crea un vídeo con fotos, música y efectos.
- **Pack de almacenamiento por un mes:** 3,99 €
→ Permite guardar fotos y vídeos durante 30 días.

SUSCRIPCIONES (Pago mensual o anual)

Es la parte más importante del negocio.
La gente paga cada mes o cada año para acceder a funciones mejores.

Precios:

Pack Básico: 120 €

Pack Familiar: 350€(hasta 10 personas)
Diseñado para recopilar la memoria colectiva de una familia o grupo cercano.

Pack Premium: **desde 900 €** (dependiendo de la cantidad de entrevistas y formato de entrega)
Nuestra propuesta más completa y profesional.

Suscripción Mensual

Una opción pensada para quienes desean guardar recuerdos de manera continua a lo largo del tiempo.

Incluye:

- Una sesión mensual de entrevista o recopilación de recuerdos recientes (cumpleaños, viajes, eventos especiales como la DANA, las Fallas, etc.).
- Edición y archivo digital periódico.
- Al finalizar un ciclo (6 o 12 meses), se entrega un compendio recopilatorio en el formato elegido (PDF, vídeo o álbum).

Es una forma de crear un diario emocional y visual, mes a mes, que conserve lo vivido de manera orgánica y actualizada.

Precio: 60 € / mes

Para quienes desean guardar recuerdos de manera continua.

Publicidad y patrocinios:

Vamos a publicitarnos mediante influencers, que tenga una alta visualización:

LOLA LOLITA:

- Debemos vender estos packs indicados en la tabla para conseguir cubrir su coste.

| Pack | Precio | Para cubrir 4.000 € | Para cubrir 8.000 € |
|----------|--------|---------------------|---------------------|
| Básico | 120 € | 34 packs | 67 packs |
| Familiar | 350 € | 12 packs | 23 packs |
| Premium | 900 € | 5 packs | 9 packs |

• Y hemos aproximado los cálculos que ingresaríamos:

Con coste de 4.000 €

- 34 Básicos → $34 \times 120 = 4.080 €$
- 12 Familiares → $12 \times 350 = 4.200 €$
- 5 Premium → $5 \times 900 = 4.500 €$

Con coste de 8.000 €

- 67 Básicos → $67 \times 120 = 8.040 €$

- 23 Familiares $\rightarrow 23 \times 350 = \mathbf{8.050 \text{ €}}$
- 9 Premium $\rightarrow 9 \times 900 = \mathbf{8.100 \text{ €}}$

· Debemos llevar a cabo estos cálculos con cada influencer que nos patrocine, para saber si nos valdría la pena pactar con esa persona para generar ventas o si no valdría la pena pactar ese patrocinio.

MARTA DÍAZ:

| Pack | Precio | Para cubrir 3.000 € | Para cubrir 5.000 € |
|----------|--------|---------------------|---------------------|
| Básico | 120 € | 25 packs | 42 packs |
| Familiar | 350 € | 9 packs | 15 packs |
| Premium | 900 € | 4 packs | 6 packs |

· Los cálculos aproximados con Marta Díaz son estos:

Con coste de 3.000 €

- 25 Básicos $\rightarrow 25 \times 120 = \mathbf{3.000 \text{ €}}$
- 9 Familiares $\rightarrow 9 \times 350 = \mathbf{3.150 \text{ €}}$
- 4 Premium $\rightarrow 4 \times 900 = \mathbf{3.600 \text{ €}}$

Con coste de 5.000 €

- 42 Básicos $\rightarrow 42 \times 120 = \mathbf{5.040 \text{ €}}$
- 15 Familiares $\rightarrow 15 \times 350 = \mathbf{5.250 \text{ €}}$
- 6 Premium $\rightarrow 6 \times 900 = \mathbf{5.400 \text{ €}}$

· Esta influencer en cambio de Lola Lolita nos valdría más la pena, ya qué, es más económico y cubriríamos el coste con el mínimo número de ventas.

PLEX (YO SOY PLEX)

| Pack | Precio | Para cubrir 6.000 € | Para cubrir 12.000 € |
|----------|--------|---------------------|----------------------|
| Básico | 120 € | 50 packs | 100 packs |
| Familiar | 350 € | 18 packs | 35 packs |
| Premium | 900 € | 7 packs | 14 packs |

·Estos son los cálculos de los costes aproximados con Plex:

Con coste de 6.000 €

- 50 Básicos → $50 \times 120 = \mathbf{6.000 \text{ €}}$
- 18 Familiares → $18 \times 350 = \mathbf{6.300 \text{ €}}$
- 7 Premium → $7 \times 900 = \mathbf{6.300 \text{ €}}$

Con coste de 12.000 €

- 100 Básicos → $100 \times 120 = \mathbf{12.000 \text{ €}}$
- 35 Familiares → $35 \times 350 = \mathbf{12.250 \text{ €}}$
- 14 Premium → $14 \times 900 = \mathbf{12.600 \text{ €}}$

-Por lo tanto, la conclusión que tenemos es que la campaña que más rentable y menos ventas necesitaríamos, sería llevar acabo un patrocinio con Marta Díaz.

EVENTOS Y ACTIVIDADES ESPECIALES

Estas actividades son servicios especiales y exclusivos que permiten crear recuerdos más elaborados dentro y fuera de la app. Cada uno tiene un precio fijo y está pensado para momentos importantes.

Packs especiales dentro de la app (digitales)

Son packs con diseños, efectos y animaciones exclusivos para crear recuerdos profesionales.

Ejemplos y precios:

- **Pack “Recuerdos de San Valentín” – 70 €**
Incluye marcos premium, animaciones románticas y efectos exclusivos.
- **Pack “Cumpleaños con animaciones” – 80 €**
Plantillas profesionales, efectos avanzados y animaciones especiales para celebraciones.

SERVICIOS ADICIONALES (TRANSPORTE, CATERING, PERSONALIZACIÓN, EXTRAS PREMIUM, ETC.)

Los **servicios adicionales** son extras que los usuarios pueden añadir para mejorar o completar su experiencia al crear recuerdos. No son necesarios para usar la aplicación, pero aportan comodidad, calidad y un resultado más profesional.

Son de **pago único** y cada usuario los contrata solo si los necesita.

Decoración sencilla para grabaciones

- Escenario básico con luces suaves y fondo simple.
- **Precio:** 18 €

Guion personalizado del recuerdo

- Te ayudamos a preparar qué decir y cómo contarlo.
- **Precio:** 10 €

Retoque de audio

- Limpieza de sonido, quitar ruidos y mejorar la voz.
- **Precio:** 12 €

Montaje de vídeo emocional

- Añadimos música, frases y efectos suaves para mejorar tu recuerdo.
- **Precio:** 30 €

Caja de recuerdos física

- Caja temática con 2–3 objetos simbólicos.
- **Precio:** 22 €

MODELO DE PRECIOS

La determinación de los precios de nuestros servicios se basa en una combinación de **precios fijos**, **precios dinámicos** y el análisis del **valor percibido por el cliente**, considerando además los costes internos del servicio y la ausencia de competencia directa en el mercado de la preservación personalizada de recuerdos.

Precios fijos:

Misma tarifa para todos cuando el servicio es estándar.

Ejemplos:

- **Pack Básico: 120 €**
- **Suscripción mensual: 60 €/mes**

• Precios dinámicos o variables:

Cambian según la cantidad de personas, el nivel de personalización o la complejidad del proyecto.

Ejemplos:

- **Pack Familiar: 350 € hasta 10 personas** (con coste extra por persona adicional) y si son mas de 10 personas puede el precio variar.
- **Pack Premium: desde 900 €**, según número de entrevistas, formato (libro/documental) y edición.

Factores para considerar:

- **Costes de producción:** entrevistas, edición, herramientas, desplazamientos.
- **Competencia:** escasa en este sector, permite precios basados en el valor emocional.
- **Valor percibido por el cliente:** no solo compra un vídeo o un libro, compra recuerdos y legado personal.

Tipos de ingresos

• Ingresos adicionales:

Extras que el cliente puede contratar si quiere, como personas extra en un pack, mejoras en la edición, copias adicionales o desplazamientos del equipo.

El cliente puede contratar aparte.

Ejemplos:

- Personas adicionales en el Pack Familiar.
- Páginas extra en libros impresos.
- Más edición o mejora audiovisual.
- Desplazamientos del equipo.
- Formatos adicionales (copias físicas, pendrive, etc.).
- **DESCUENTOS Y PROMOCIONES**

- Para incentivar a los usuarios a comprar más o fidelizarse, The Memorys ofrece distintas formas de descuentos:

Descuentos por volumen o fidelidad

Dirigido a clientes que usan la app con frecuencia o compran varios servicios.

Ejemplo:

- Compra de **3 packs de recuerdos** → 10% de descuento.
- Suscripción anual → 15% de descuento frente al pago mensual.

Ofertas temporales o por eventos especiales

Descuentos durante fechas señaladas o celebraciones.

Ejemplo:

- San Valentín → Pack romántico con **20% de descuento**.
- Navidad → Talleres online o packs familiares a precio reducido.

- **Precios reducidos para grupos, escuelas o instituciones**

Dirigido a colegios, asociaciones o empresas que quieran múltiples accesos o packs.

Ejemplo:

- **Pack familiar para 5-10 personas** → 10% descuento.
- Suscripción anual para un colegio → tarifa reducida por usuario.

Estrategia de monetización a largo plazo

• Sostenibilidad:

Mantener ingresos estables ofreciendo nuestros packs (Básico, Familiar y Premium) y la **suscripción mensual**, garantizando que los clientes sigan percibiendo valor y recuerdos duraderos.

• Adaptación:

Ajustar precios o añadir **extras** (personas adicionales, mejoras en edición, copias físicas, formatos especiales) según cómo evolucione el proyecto, la demanda de los clientes o las tendencias del mercado, asegurando que el negocio siga siendo rentable y relevante.