

Fuentes de ingreso



Suscripción o membresía

Los usuarios pagan un precio mensual o anual por acceder a beneficios exclusivos como descuentos a entradas, acceso anticipado a eventos o incluso la oportunidad de conocer a sus artistas favoritos. Para ello habrá una suscripción básica en el que se tendrá acceso a pequeños descuentos y acceso a preventas, y una suscripción premium con experiencias exclusivas, eventos especiales y contenido digital VIP.

Venta de entradas

Eventy actúa como intermediaria entre los usuarios y los organizadores de conciertos. Por cada entrada vendida, la app cobra una comisión fija y un porcentaje del precio de la entrada. Además los usuarios tendrán acceso a preventas exclusivas que les permitirán cobrar entradas antes que el público general, lo que incentiva la suscripción. También permite que los usuarios revendan entradas de forma segura dentro de la app, por lo que Eventy cobra una comisión sobre cada reventa y preventa.

Publicidad y patrocinios

Eventy puede mostrar publicidad dentro de la app, por ejemplo flyers para conciertos o productos relacionados y las marcas paga para ser visible en ellos. Además si un usuario compra algo después de ver un anuncio dentro de la app, Eventy recibe un porcentaje de la venta.

Paquetes combinados

Dentro de la app se pueden crear paquetes combinados como por ejemplo, entrada + noche de hotel + tour alternativo. Para obtener beneficios de estos paquetes negociaremos

comisiones con proveedores externos, ya sean restaurantes, hoteles, transporte...etc. Además se cobrará un precio extra por los gastos de gestión.

Precios y tasas utilizados

Concepto	Valor
Suscripción básica	4,99€/mes
Suscripción premium	12,99€/mes
Porcentaje de comisión por entrada	8% del precio
Precio medio de entrada	30€
Coste medio por transacción	1,10€
Marketing anual	80,000€
Ingreso por publicidad (anual/usuario activo)	2€
Comisión en paquetes combinados	15€ por paquete