

# FUENTES DE INGRESOS

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente por el servicio que ofrecemos?

Chestra establece un modelo de monetización escalonado denominado "Free to Start, Pay to Scale", diseñado para eliminar barreras de entrada y permitir que los usuarios validen el servicio antes de comprometer recursos económicos. Este modelo contempla tres niveles diferenciados de acceso:

## Nivel 1: Free Tier

El cliente no realiza ningún pago monetario directo. Este nivel representa aproximadamente el 80% de la base de usuarios y proporciona acceso a tres ideas de negocio básicas mensuales, formación de equipos de hasta tres personas, roadmap básico y herramientas esenciales. La fuente de ingresos en este nivel proviene de publicidad no intrusiva de herramientas para emprendedores, constituyendo un modelo de ingresos por impresiones publicitarias.

## Nivel 2: Chestra Pro

El cliente está dispuesto a pagar 9,99€ mensuales o 99€ anuales por acceso al catálogo completo de más de 50 ideas de negocio, matchmaking avanzado con test de personalidad, roadmaps personalizados según industria, mentorías grupales semanales y herramientas premium integradas que incluyen dominio y hosting básico. Esta constituye una fuente de ingresos por primas de suscripción con pagos recurrentes mensuales o anuales. El modelo anual representa un descuento aproximado del 17%, incentivando el compromiso a largo plazo.



### Nivel 3: Plan de Equipo

Los equipos que superan los 1.000€ en ingresos con sus proyectos están dispuestos a pagar 299€ por equipo y por proyecto. Este nivel proporciona asesoría legal y contable básica, conexión con micro-inversores de hasta 5.000€, certificación verificable y acceso a la red de alumnos exitosos. Esta representa una fuente de ingresos por pago único vinculada al éxito del proyecto, funcionando como una prima por los resultados alcanzados.



### Ponderación de fuentes de ingreso proyectada:

Según el modelo establecido para alcanzar unos 10.000 usuarios en la fase de plataforma autosostenible (meses 10-18), con un 20% de usuarios en planes de pago, la participación porcentual estimada de cada fuente de ingreso es la siguiente:

- **Suscripciones Chestra Pro:** 75% de los ingresos totales (1.000 usuarios × 9,99€ mensuales promedio)
- **Publicidad Free Tier:** 15% de los ingresos totales (8.000 usuarios gratuitos con exposición publicitaria)
- **Planes Squad Enterprise:** 10% de los ingresos totales (estimación de 30 equipos mensuales alcanzando el umbral de 1,000€ en ingresos)

La inversión inicial requerida para el desarrollo de la plataforma y el pilotaje beta se estima que provendrá de financiación inicial mediante capital propio de los fundadores (5000€), potencialmente complementado con programas de aceleración o subvenciones para startups tecnológicas orientadas al emprendimiento juvenil.