

# FUENTES DE INGRESOS

DiarIA es una aplicación de diario digital centrada en el bienestar emocional y la mejora de la salud mental. Permite registrar entradas diarias y cuenta con un asistente de IA al que el usuario puede asignar una personalidad, ofrecerle como contexto sus diarios y obtener informes, patrones de comportamiento e ideas de mejora personal.

El modelo de negocio se basa principalmente en **suscripciones** (B2C y B2B) complementadas con **servicios adicionales de análisis avanzado** y **venta de contenidos digitales**.

## Modelo general

- **Modelo freemium:**

Versión gratuita con funcionalidades limitadas para facilitar la adopción.

La monetización se centra en:

- Planes de suscripción de pago.
- Informes avanzados puntuales.
- Suscripción para profesionales (psicólogos, coaches, terapeutas).
- Venta de contenidos digitales dentro de la app.

- **Ingresos recurrentes:**

La mayor parte de los ingresos procede de cuotas mensuales/anuales, lo que da estabilidad y previsibilidad de caja.

## Plan Esencial (B2C)

Plan de entrada para usuarios individuales que quieren comenzar a trabajar su autoconocimiento.

- Diario digital con número de entradas amplio.
- IA con personalidad configurable y respuestas contextuales básicas.
- Resúmenes semanales sencillos (estado de ánimo, temas frecuentes).
- Sin panel profesional.

**Precio estimado:** 4,99 €/mes (≈ 59,88 €/año).

## Plan Avanzado (B2C)

Pensado para usuarios que buscan un análisis más profundo de sus patrones y emociones.

- Todo lo incluido en el Plan Esencial.
- Informes detallados de patrones de comportamiento y emociones.
- Búsqueda avanzada en el diario (por temas, personas, emociones).
- Más personalización de la IA (roles, estilos de respuesta, objetivos concretos).
- Exportación de datos en formatos seguros.

**Precio estimado:** 9,99 €/mes (≈ 119,88 €/año).

## Plan Terapia+ (B2C)

Enfocado en usuarios que trabajan habitualmente con un profesional (psicólogo, coach, terapeuta) y quieren conectar su diario con su proceso.

- Todo lo incluido en el Plan Avanzado.
- Espacio compartido (opcional) con el profesional de referencia.
- Informes de sesión: resúmenes quincenales/mensuales del diario para revisión en terapia.
- Alertas suaves (no clínicas) sobre cambios bruscos de patrones de uso o estado de ánimo.
- Canal de comentarios del profesional sobre determinados informes (si el profesional también tiene licencia).

**Precio estimado:** 19,99 €/mes (≈ 239,88 €/año).

## Plan Profesional (B2B – psicólogos, coaches, terapeutas)

Dirigido a profesionales que quieren usar DiarIA como herramienta complementaria de seguimiento de sus clientes/pacientes.

- Panel web para gestionar clientes.
- Acceso (bajo consentimiento) a resúmenes de diarios de sus clientes.
- Informes automáticos por cliente (semanales / mensuales).
- Herramientas de organización de sesiones (notas, recordatorios).
- Imagen de marca del profesional (logo, texto propio) dentro de la app del cliente.

**Precio estimado:** 39 €/mes por profesional (≈ 468 €/año).

## Servicios adicionales y venta de contenidos

Además de los planes de suscripción, la plataforma contará con fuentes de ingresos adicionales:

#### **Informes avanzados bajo demanda**

- Informes puntuales de alta profundidad (por ejemplo: “Informe mensual de patrones emocionales”, “Análisis de situaciones de conflicto”, etc.).
- Se adquieren como compra puntual desde cualquier plan.

**Precio estimado:** 4,99 € por informe.

#### **Marketplace de contenidos**

- Venta de packs de ejercicios, audios, mini cursos y guías creados por psicólogos, coaches y especialistas.
- Ingreso por comisión sobre cada venta.

#### **Modelo de comisión estimado:**

30 % del precio de venta para DiarIA, 70 % para el creador.

#### **Licenciamiento / white-label**

- Licencias de la tecnología (IA + diario) a clínicas, centros de bienestar o empresas (programas de bienestar corporativo) bajo su propia marca.
- Precio según volumen de usuarios y personalizaciones requeridas.

### **Costes iniciales**

Concepto	Coste unidad	Unidades	Total
Auditoría legal y de protección de datos (GDPR, salud mental, privacidad)	2.000 €	1	2.000 €
Campaña inicial de marketing digital (redes sociales, influencers, difusión)	3.000 €	1	3.000 €
<b>TOTAL</b>			<b>5.000 €</b>

### **Proyección de ingresos**

A continuación, se muestra un ejemplo simplificado de proyección de ingresos por líneas de negocio para los dos primeros años de actividad. Las cantidades son orientativas y pueden ajustarse según el plan de negocio final.

**Año 1**

**Ingresos Totales (Año 1)**

Concepto	Precio (ticket anual)	Unidades (suscripciones / ventas)	Total	Porcentaje ingresos sobre total
Plan Esencial	59,88€	500	29.940,00€	29,09%
Plan Avanzado	119,88€	250	29.970,00€	29,12%
Plan Terapia+	239,88€	100	23.988,00€	23,31%
Plan Profesional (B2B)	468,00€	30	14.040,00€	13,64%
Informes avanzados IA	4,99€	1.000	4.990,00€	4,85%
<b>Total</b>			<b>102.928,00€</b>	<b>100,00%</b>

**Año 2**

**Ingresos Totales (Año 2)**

Crecimiento estimado mediante aumento de suscripciones y ventas de informes:

Concepto	Precio (ticket anual)	Unidades (suscripciones / ventas)	Total	Porcentaje ingresos sobre total
Plan Esencial	59,88€	900	53.892,00€	27,80%
Plan Avanzado	119,88€	450	53.946,00€	27,83%
Plan Terapia+	239,88€	200	47.976,00€	24,75%
Plan Profesional (B2B)	468,00€	60	28.080,00€	14,48%
Informes avanzados IA	4,99€	2.000	9.980,00€	5,15%
<b>Total</b>			<b>193.874,00€</b>	<b>100,00%</b>

# Beneficios totales

Para estimar la **caja mensual** del proyecto se han considerado:

- Los **ingresos** proyectados por suscripciones e informes (ver apartados anteriores).
- Los **costes operativos** de la plataforma (infraestructura, APIs de IA, herramientas, servicios externos, legal, etc.).
- Los **sueldos** del equipo (equipo fundador + primeras contrataciones).

Las cifras son **orientativas** y están pensadas para mostrar un escenario base que se puede refinar en el plan económico-financiero.

## Año 1

### Hipótesis Año 1 (mensual):

- Ingresos medios: **8.600 € / mes** ( $\approx 103.200 \text{ € / año}$ , alineado con la proyección de 102.928 €).
- Costes operativos: **2.566,66 € / mes**. (5.000€ iniciales + 2.150€ mensuales, divididos entre 12 meses)
- Sueldos: **3.663 € / mes en 14 pagas ó 4.273,5 € / mes en 12 pagas** (equipo muy reducido, parte-time o fundadores con retribución moderada).

**Beneficio mensual estimado con pagas extra de trabajadores prorrateadas** = Ingresos – Costes – (Sueldos mensuales \* 14)

= 8.600 € – 2.566,66 € – 4.273,5 € = **1.759,84 € / mes**.

**Beneficio mensual estimado con pagas extra de trabajadores sin incluir** = Ingresos – Costes – (Sueldos mensuales \* 12)

= 8.600 € – 2.566,66 € – 3.663 € = **2.380,34 € / mes**.

**Beneficio mensual estimado con pagas extra de trabajadores sin incluir ni inversión inicial** = Ingresos – Costes – (Sueldos mensuales \* 12)

= 8.600 € – 2.150 € – 3.663 € = **2.787 € / mes**.

Mes	Ingresos (€)	Costes (€)	Sueldos (€)	Beneficio (€)
Inversión Inicial		5.000		
Enero	8.600	2.150	3.663	2.787
Febrero	8.600	2.150	3.663	2.787
Marzo	8.600	2.150	3.663	2.787
Abril	8.600	2.150	3.663	2.787
Mayo	8.600	2.150	3.663	2.787
Junio	8.600	2.150	3.663	2.787

Julio	8.600	2.150	3.663	2.787
Agosto	8.600	2.150	3.663	2.787
Septiembre	8.600	2.150	3.663	2.787
Octubre	8.600	2.150	3.663	2.787
Noviembre	8.600	2.150	3.663	2.787
Diciembre	8.600	2.150	3.663	2.787
Pagas extra			7.326	
<b>TOTAL AÑO 1</b>	<b>103.200 €</b>	<b>30.800 €</b>	<b>51.282 €</b>	<b>21.118 €</b>

## Año 2

En el segundo año se asume:

- Un **incremento relevante de ingresos** por el crecimiento de suscripciones B2C y B2B.
- Un **aumento moderado de costes** (más consumo de IA, herramientas, marketing).
- Un **aumento de sueldos**, al consolidar un equipo algo mayor.

### Hipótesis Año 2 (mensual):

- Ingresos medios: **16.200 € / mes** ( $\approx 194.400 \text{ € / año}$ , alineado con los 193.874 € de la proyección).
- Costes operativos: **3.566,66 € / mes.** (17.000€ iniciales + 2.150€ mensuales, divididos entre 12 meses)
- Sueldos: **6.600 € / mes en 14 pagas ó 7.700 € / mes en 12 pagas** (los socios mejoran su salario).

**Beneficio mensual estimado con pagas extra de trabajadores prorrateadas** = Ingresos – Costes – (Sueldos mensuales \*14)

$$= 16.200 \text{ €} - 3.566,66 \text{ €} - 7.700 \text{ €} = \mathbf{4.933,34 \text{ € / mes.}}$$

**Beneficio mensual estimado con pagas extra de trabajadores sin incluir** =

$$\text{Ingresos} - \text{Costes} - (\text{Sueldos mensuales} * 12)$$

$$= 16.200 \text{ €} - 3.566,66 \text{ €} - 6.600 \text{ €} = \mathbf{6.033,34 \text{ € / mes.}}$$

**Beneficio mensual estimado con pagas extra de trabajadores sin incluir ni inversión inicial** = Ingresos – Costes – (Sueldos mensuales \* 12)

$$= 16.200 \text{ €} - 2.150 \text{ €} - 6.600 \text{ €} = \mathbf{7.450 \text{ € / mes.}}$$

### Tabla de caja – Año 2

Mes	Ingresos (€)	Costes (€)	Sueldos (€)	Beneficio (€)
-----	--------------	------------	-------------	---------------

Inversión				
Ampliación		17.000		
Enero	16.200	2.150	6.600	7.450
Febrero	16.200	2.150	6.600	7.450
Marzo	16.200	2.150	6.600	7.450
Abril	16.200	2.150	6.600	7.450
Mayo	16.200	2.150	6.600	7.450
Junio	16.200	2.150	6.600	7.450
Julio	16.200	2.150	6.600	7.450
Agosto	16.200	2.150	6.600	7.450
Septiembre	16.200	2.150	6.600	7.450
Octubre	16.200	2.150	6.600	7.450
Noviembre	16.200	2.150	6.600	7.450
Diciembre	16.200	2.150	6.600	7.450
Pagas extra			13.200	
<b>TOTAL AÑO 2</b>	<b>194.400 €</b>	<b>42.800 €</b>	<b>92.400 €</b>	<b>59.200 €</b>