

## FLUJOS DE INGRESOS

Nuestra principal fuente de ingresos se dividirá en tres importantes pilares:

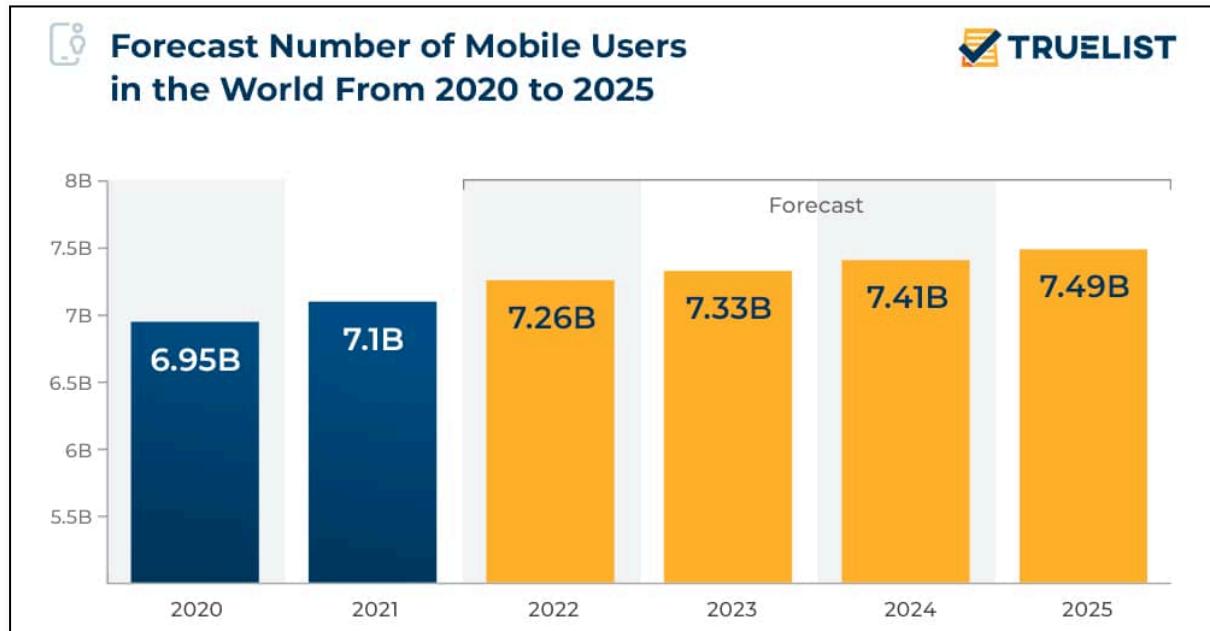
- Publicidad
- Venta de espacios patrocinados / influencers
- Suscripciones

FairSocial es completamente gratis para cualquier usuario que quiera usarla, siempre y cuando respete las normas.

Que sea gratis no significa que no genere ingresos, la publicidad es muy importante en este aspecto.

### PUBLICIDAD

En 2021, el mercado mundial de publicidad móvil se valoró en 116,4 mil millones de dólares, y se prevé que alcance los 397,2 mil millones de dólares en 2028.



Número estimado de usuarios de móviles en los últimos 5 años. Fuente: [singlegrain.com](http://singlegrain.com)

Esta industria usa principalmente estas tres métricas:

**CPM** = costo por mil impresiones

**CPC** = costo por clic

**ARPU publicitario** = ingresos promedio por usuario al mes

Nuestra red social es de tipo generalista, como X o Instagram, los valores típicos de este tipo de red social en 2024 y 2025 son los siguientes:

CMP típico	CPC típico	ARPU mensual estimado
1 - 8 €	0.10 - 0.50 €	0.50 - 2 €

Con estos datos, hagamos un supuesto:

Supongamos que FairSocial consigue 100.000 usuarios activos mensuales.

Supongamos también que cada usuario genera 300 impresiones de anuncios al mes.

Por último, digamos que el CPM inicial sería de unos 2 €.

Esto hace:

$100.000 \text{ usuarios} \times 300 \text{ impresiones por usuario} = 30.000.000 \text{ impresiones mensuales}$

$30.000.000 / 1000 = 30.000 \text{ paquetes de CPM mensuales}$

$30.000 \text{ CPM} \times 2 \text{ €} = 60.000 \text{ € / mes}$

Por tanto, tendríamos unos ingresos anuales de 720.000 €

Aquí podemos ver una gráfica bastante conservadora de cómo crecerá FairSocial en cuanto a usuarios e ingresos a lo largo del tiempo

Observamos que tendríamos un crecimiento progresivo de usuarios que hace que también haya un crecimiento en los ingresos.

	Usuarios	ingresos
primer mes	0	0
3 meses	5000	3000 €
6 meses	15000	9000 €
1 año	30000	18000 €
2 años	45000	27000 €
3 años	55000	33000 €

## VENTA DE ESPACIOS PATROCINADOS / INFLUENCERS

Esta sería nuestra segunda fuente de ingresos más fuerte, esta podría monetizar incluso antes que la publicidad tradicional.

FairSocial puede generar ingresos mediante:

### Contenido patrocinado dentro de la app

Marcas pagan por aparecer en secciones destacadas, tendencias, banners, recomendaciones, etc...

### Pagos directos por campañas con influencers

FairSocial actuará como intermediaria entre influencers y marcas, cobrando una comisión por ello. Se podría cobrar un porcentaje de entre un 10% a un 30% de la campaña o poner un coste fijo

### Promoción de cuentas

Marcas, empresas o creadores pagan por:

Ganar seguidores, Posicionarse, aparecer en categorías destacadas



### Espacios premium

Esto sería, por ejemplo:

- Perfiles verificados con tarifas mensuales, como hace X por 11 € mensuales
- Publicaciones fijadas patrocinadas
- Secciones temáticas patrocinadas, por ejemplo una “Semana del gaming” “Cyber week”...)

Estas serian las tarifas típicas en 2024 - 2025

Tipo de acuerdo	Rango de ingreso
Espacio patrocinado pequeño (1 semana)	300 – 2.000 €
Sección destacada o banner grande	2.000 – 10.000 € / semana
Campaña con influencers medianos	5.000 – 50.000 €
Campaña con influencers grandes	20.000 – 150.000 €
Cobro por intermediación entre marca e influencer	10–30 % de la campaña

En un escenario pequeño, con unos 50.000 usuarios activos / mes estimamos estos ingresos:

De 2 a 5 patrocinios pequeños al mes = 300 - 2.000 € cada uno

1 campaña mediana = 1.000 - 5.000 €

Comisión por influencers = 300 - 1000 €

Total de 3.000 - 10.000 € mensuales lo que son 36.000 - 120.000 € anuales

También habría que seguir unas estrategias para maximizar ingresos:

#### Diferenciar espacios premium desde el inicio

Crear espacios visualmente exclusivos para las marcas dentro de la app

#### Conectar marcas con creadores dentro de la plataforma

Esto para crear un ecosistema de negocio interno

#### Generar paquetes escalables

Plan de patrocinio básico: 500 €, Plus: 2.000 €, premium:

8.000 €

#### Ofrecer analíticas detalladas

Esto para que las marcas vean el reporting de los patrocinios, lo que hará que paguen más a futuro



## SUSCRIPCIONES

El siguiente punto son las suscripciones.

Por supuesto estas no son obligatorias, pero van a ofrecer a usuarios y empresas nuevas características muy atractivas y asequibles.



Los precios más típicos en este ámbito son estos:

Plan	Precio mensual típico
Básico	2 – 4 €
Estándar	5 – 8 €
Pro	10 – 20 €

Lo más común es que el plan principal sea de 4-8 € al mes

El problema aquí es que el usuario tiene que pagar directamente en la aplicación. ¿Qué porcentaje de usuarios pagaría?. Eso dependerá de lo que ofrezcamos, pero siendo realistas los porcentajes irían de **3% a 6%** de usuarios

En un escenario pequeño y con una media de 6 € la suscripción:

Con 50000 usuarios activos y un 2% de ellos pagando un plan premium:

2% de 50000 = 1000 usuarios

1000 por 6 € = 6000 € al mes

Obtendríamos 72000 € al año

En un escenario un poco más optimista, tendríamos 200000 usuarios activos de los cuales el 4 % pagaría la suscripción:

$$4 \% \text{ de } 200000 = 8000$$

$$8000 \text{ por } 6 \text{ €} = 48000 \text{ € / mes}$$

Obtendríamos 576 000 € al año

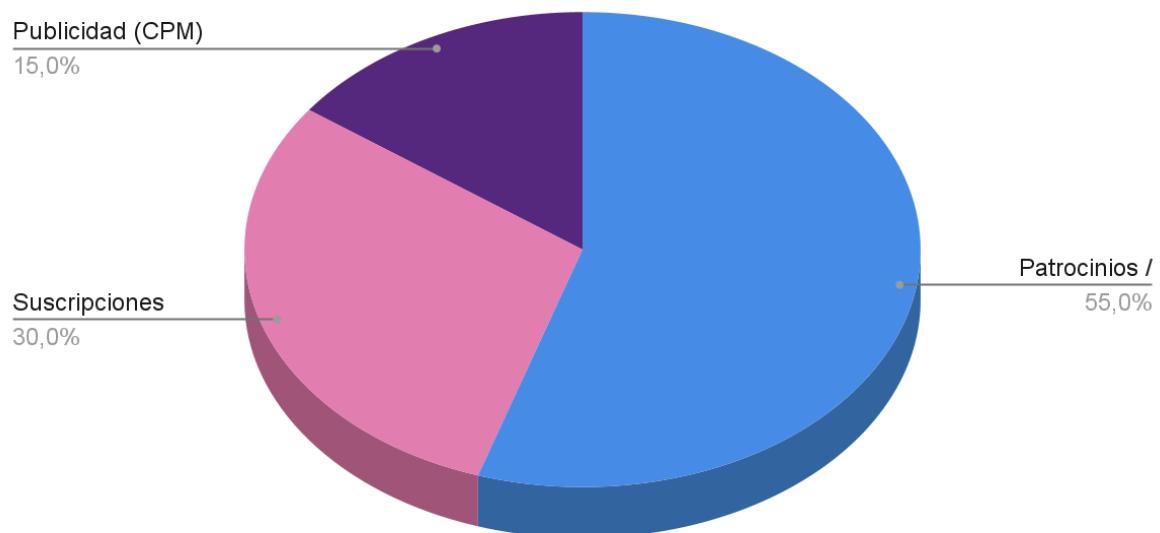
## PONDERACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA FUENTE DE INGRESO

Se dividiría en 3 etapas, ya que empezamos de cero con una alta proyección.

### **Etapa 1**

#### **(10k – 100k usuarios activos)**

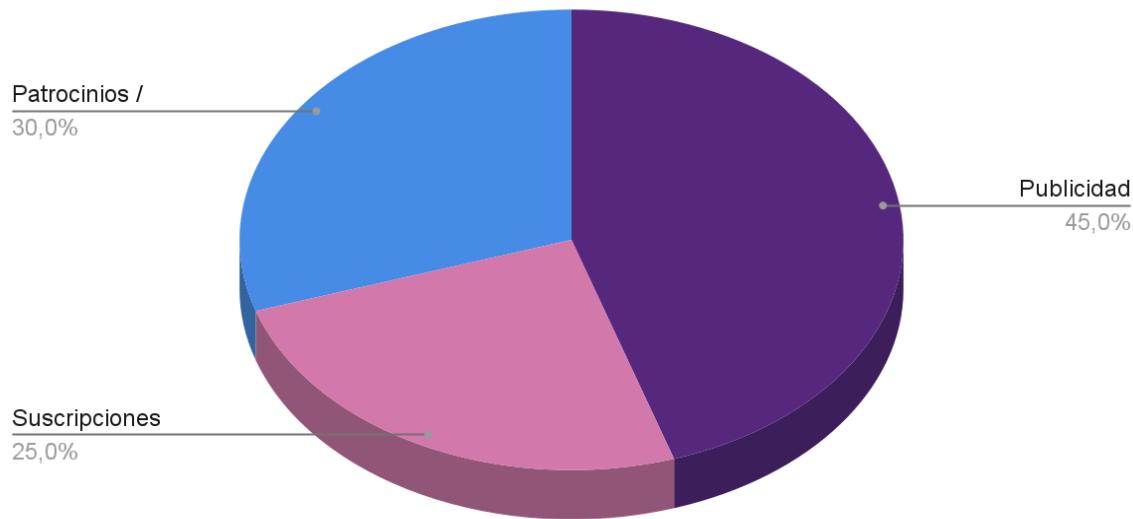
En esta etapa priorizan los patrocinios. La publicidad, al no tener todavía muchos usuarios, no genera tanto dinero



**Etapa 2**

**(100k – 500k usuarios activos)**

Aquí la publicidad se vuelve más protagonista, haciendo que suba su porcentaje y, por lo tanto, bajando el resto


**Etapa 3**

Aquí la publicidad ya es nuestra fuente principal de ingresos, debido a que cuantos más usuarios haya más generamos en publicidad, sin necesidad de que el usuario gaste su propio dinero

**% del ingreso total**

