

4. FUENTES DE INGRESO

Nuestras fuentes de ingreso se basan en que nuestros clientes están dispuestos a pagar por el servicio de aprendizaje personalizado, flexible y accesible, que ofrece mayor valor que otras alternativas tradicionales.

Nuestro modelo combina distintos tipos de suscripciones que ofrecen diferentes ventajas acordes a la cantidad de dinero pagado.

Primero tenemos una comisión por crear una cuenta. Se trata de una comisión mensual la cual debe de ser pagada para acceder a la aplicación. Los usuarios están dispuestos a pagar porque necesitan hacerlo para recibir nuestros servicios y el precio es inferior al de academias o cursos tradicionales.

Después tenemos una suscripción premium que por el pago de una suma mayor permite acceder a clases con un aforo limitado. Se estaría dispuesto a pagar por la obtención de una educación más personalizada lo que mejora la experiencia e incentiva la fidelización.

Por último, ofrecemos una suscripción gold, que permite contactar directamente con los profesores para acordar clases particulares que serán en línea. De esta manera el usuario puede hacer preguntas directas y recibir un feedback directo.

En cuanto a los porcentajes que esperamos obtener con cada fuente de ingreso: el 50% viene de las cuentas ordinarias, el 40% de las cuentas premium y el 10% de las cuentas gold. Por lo tanto, la base de nuestros ingresos serán las cuentas ordinarias ya que son necesarias para acceder a la aplicación y los servicios más premium tienen un porcentaje menos relevante porque son de menos interés para el público general y propios de personas con exigencias mucho más específicas.

Además, proporcionaremos a los profesores una venta de funcionalidades específicas dentro de la plataforma para mejorar su experiencia: certificados de participación, herramientas de seguimiento de aprendizaje...

Y para incrementar nuestros beneficios crearemos espacios publicitados dirigidos a un público específico en formación y desarrollo personal. Se implementaría únicamente cuando la plataforma alcance un gran número de usuarios, evitando afectar negativamente la experiencia de uso.

Para poder poner en marcha la plataforma es necesario contar con una inversión inicial que permita cubrir los costes de desarrollo tecnológico, marketing y gastos legales durante los primeros meses de actividad.

El proyecto requiere una inversión inicial estimada de 23.000 €, que permitirá desarrollar la aplicación, lanzar la plataforma al mercado y mantener su funcionamiento durante la fase de arranque. Esta inversión se financiará mediante una combinación equilibrada de aportaciones de los socios, financiación bancaria y apoyo externo, con el objetivo de reducir riesgos y asegurar la viabilidad del proyecto.

En primer lugar, los socios fundadores aportarán capital propio como muestra de compromiso y confianza en la idea de negocio. En conjunto, los socios invertirán 12.000 €, lo que representa más de la mitad de la inversión total. Esta aportación se destinará principalmente al desarrollo de la plataforma y a los primeros gastos de puesta en marcha.

En segundo lugar, se solicitará un préstamo bancario por un importe de 8.000 €, orientado a cubrir parte de los costes de infraestructura tecnológica, marketing inicial y gastos operativos. Este préstamo se devolverá progresivamente con los ingresos obtenidos a través de las comisiones por sesión, las suscripciones premium y los servicios adicionales ofrecidos por la plataforma.

Por último, se prevé solicitar subvenciones o ayudas públicas para proyectos de emprendimiento digital y educación, por un importe aproximado de 3.000 €. Estas ayudas permitirán reforzar el presupuesto de lanzamiento, especialmente en acciones de promoción y mejora de la plataforma.