

# Fuentes de ingreso

07

## 1. Venta de acceso a la aplicación (pago único)

Nuestro modelo de ingresos es súper simple: pagas 1 euro una vez y ya tienes acceso permanente a la aplicación. Nada de suscripciones mensuales, ni trucos, ni letra pequeña.

Hemos elegido este modelo porque es honesto y fácil de entender. La gente sabe exactamente qué está pagando y a cambio de qué. Además, 1 euro es un precio accesible para prácticamente todo el mundo.

## 2. Periodo de prueba gratuito limitado

Para que la gente pueda probar la aplicación sin compromiso, damos 3 días gratis con todas las funciones. Así pueden ver si de verdad les resulta útil antes de pagar.

Creemos que es una forma justa de hacer las cosas: que la gente decida con conocimiento de causa, no a ciegas.

## 3. Alta escalabilidad del modelo

Lo bueno de este modelo es que escala muy bien. Cada nueva persona que descarga y paga genera ingresos, pero el coste de mantener la aplicación no sube al mismo ritmo.

Es decir, una vez desarrollada la base tecnológica, añadir más usuarios no nos sale casi nada. Eso hace que el proyecto sea viable económicamente a medio plazo.

# Fuentes de ingreso

08

## 4. Ingresos basados en volumen de usuarios

Al ser una aplicación de uso cotidiano y con una utilidad clara (resolver una duda que mucha gente tiene), el potencial de adopción es grande. Si conseguimos llegar a una masa crítica de usuarios, aunque solo un porcentaje razonable acabe pagando después de la prueba, los ingresos pueden cubrir perfectamente todos los costes y generar margen para seguir creciendo.

## 5. Ausencia de publicidad como estrategia de valor

No vamos a meter publicidad en la aplicación. Ni ahora ni nunca. Queremos que la experiencia sea limpia, sin interrupciones molestas, y coherente con nuestros valores.

No nos interesa vender datos de los usuarios a terceros ni llenar la pantalla de publicidad molesta. Preferimos que la gente pague un euro una vez y tenga una herramienta que funcione bien, punto.

Eso refuerza la confianza y diferencia a RecoScan de otras aplicaciones gratuitas que al final te bombardean con anuncios.