

2. Marketing digital y posicionamiento

Se contemplan colaboraciones con especialistas en **SEO y marketing digital** para mejorar la visibilidad de la aplicación en buscadores y facilitar que el público objetivo encuentre CuidaPet de manera orgánica y a ser posible sostenida en el tiempo.

3. Creadores de contenido e influencers

Nos enfocaremos en colaborar con **influencers y creadores de contenido del ámbito animal** que comparten los valores del proyecto. Estas alianzas nos permitirán llegar a comunidades afines de forma cercana y creíble, basándose en experiencias reales y recomendaciones de confianza.

4. Profesionales y servicios del sector animal

Otro punto clave son los **profesionales y entidades del sector animal**, como veterinarios, educadores, cuidadores, clínicas o protectoras. Estas alianzas aportan conocimiento experto, refuerzan la credibilidad de la aplicación y permiten crear una red de apoyo centrada en el bienestar de las mascotas.

En conjunto, estas sociedades clave permiten a CuidaPet construir un **ecosistema colaborativo**, reducir riesgos operativos y fortalecer su propuesta de valor basada en la confianza, el acompañamiento y el cuidado responsable.

5.- Fuente de ingresos

Las fuentes de ingresos de CuidaPet se basan en un modelo diversificado que combina comisiones por servicios, colaboraciones estratégicas y valor añadido para el usuario, sin perder el enfoque humano que define al proyecto.

1. Comisión por servicios



Seguros para mascotas
Ol-Lene mades



Productos online
especializadas

2. Colaboraciones profesionales



Productos
veterinarios



Tiendas online
especializadas



1. Comisión por servicios contratados a través de la aplicación

CuidaPet obtiene ingresos mediante una **comisión por cada servicio contratado** a través de la plataforma. Estos servicios pueden incluir:

- **Seguros para mascotas**, adaptados a las necesidades de cada usuario.
- **Productos veterinarios y de cuidado** recomendados por profesionales.
- **Tiendas online especializadas** en alimentación, higiene y accesorios para mascotas.

Este modelo permite monetizar la aplicación sin imponer costes directos elevados al usuario, ya que la comisión se aplica sobre servicios que el propietario ya necesita o utiliza.

2. Colaboraciones con profesionales y empresas del sector animal

A través de acuerdos con **veterinarios, clínicas, educadores, cuidadores y empresas especializadas**, CuidaPet puede generar ingresos mediante:

- Tarifas por visibilidad o posicionamiento dentro de la plataforma.
- Servicios destacados o recomendados dentro de la aplicación, siempre bajo criterios de calidad y confianza.

Estas colaboraciones refuerzan al mismo tiempo la credibilidad del proyecto y su red de sociedades clave.

3. Recomendaciones personalizadas y afiliación

La aplicación puede ofrecer **recomendaciones personalizadas** de productos o servicios según el perfil y las necesidades de cada mascota, generando ingresos mediante sistemas de afiliación con marcas y tiendas online del sector animal.

4. Modelos de suscripción (línea futura)

Como posible evolución del proyecto, CuidaPet podría incorporar un **modelo de suscripción premium**, que ofrezca funcionalidades avanzadas como seguimiento personalizado, acceso prioritario a profesionales o contenidos exclusivos. Esta opción se plantea como una línea de crecimiento futura, manteniendo siempre una versión básica accesible.

En conjunto, estas fuentes de ingresos permiten a CuidaPet construir un modelo económico sostenible, alineado con su propuesta de valor y basado en la confianza entre usuarios, profesionales y servicios asociados.

6.- Canales

1. Canales de distribución

El principal canal de distribución de CuidaPet es la **propia aplicación móvil**, disponible en plataformas como **App Store y Google Play**. A través de este canal, los usuarios acceden directamente al servicio, a sus funcionalidades y a la red de profesionales asociados.

Se trata de un **canal directo y propio**, ya que no existen intermediarios entre CuidaPet y el usuario final, lo que permite un mayor control de la experiencia y de la relación con el cliente.

2. Canales de comunicación

CuidaPet utiliza distintos canales de comunicación para dar a conocer su propuesta de valor y generar confianza con su público objetivo:

- **Redes sociales** (Instagram, TikTok, etc.), para conectar con una comunidad que comparte el vínculo emocional con las mascotas.
- **Marketing de contenidos** (blogs, guías, consejos), enfocado a aportar valor y posicionar la aplicación como una fuente fiable.
- **Colaboraciones con influencers y profesionales del sector animal**, que actúan como canales de comunicación indirectos y asociados, reforzando la credibilidad del proyecto.

Estos canales permiten trabajar las fases de **percepción y evaluación**, ayudando a que los usuarios conozcan CuidaPet y comprendan su utilidad antes de descargar la app.

3. Canales de venta

La venta de servicios y productos se realiza principalmente **dentro de la propia aplicación**, lo que convierte a CuidaPet en un canal de venta

