



Ingeniería de Software y Práctica Profesional (ISPP)

Monetización de la aplicación

Miembros:

- Francisco Avilés Carrera.
- Daniel Benito Hidalgo.
- Ignacio Blanquero Blanco.
- Adrián Cabello Martín.
- María de la Salud Carrera Talaverón.
- Pablo Jesús Castellanos Compañía.
- Fernando José de Celis Hurtado.
- David Godoy Fernández.
- Miguel Hernández Sánchez.
- Antonio Montero López.
- Gonzalo Navas Remmers.
- Héctor Noguera González.
- Natalia Olmo Villegas.
- Manuel Pérez Vélez.
- Andrés Pizzano Cerrillos.
- Sergio Pons López.
- Lorenzo Torralba Lanzas.

Fecha: 16/02/2025

Repositorio GitHub: <https://github.com/ISPP-Eventbride/Eventbride>

Contenido

Resumen 4

Introducción 4

Funcionalidad por la que los usuarios estarían dispuestos a pagar..... 4

Contacto con los proveedores 5

Ingresos de la aplicación 6

Sistema de reembolso 7

Bibliografía..... 8

Historial de versiones

| Fecha | Versión | Descripción | Entrega |
|------------|---------|--|---------|
| 16/02/2025 | 1.0 | Creación del documento y redacción del mismo | DP |

Resumen

La aplicación facilita la organización de eventos al centralizar todos los servicios en una sola plataforma, eliminando la necesidad de buscar proveedores por separado. Ofrece seguridad mediante la verificación de los servicios y optimiza la gestión de invitados, catering y transporte, incluyendo descuentos por la contratación de múltiples servicios. Aunque los usuarios podrían contactar a los proveedores directamente para evitar comisiones, la conveniencia y confianza en la plataforma fomentarán su uso, como ocurre con Booking.

El modelo de ingresos se basa en comisiones del 2% para usuarios y 2.5% para proveedores, además de un plan premium que permite a estos últimos publicar más servicios y acceder a estadísticas avanzadas. También se implementará un sistema de reembolsos flexible para atraer clientes. Con este enfoque, la inversión inicial podría amortizarse con un volumen realista de eventos anuales, asegurando la viabilidad y crecimiento del proyecto.

Introducción

En este documento se detallará la manera en la cual se monetizará la aplicación, las funcionalidades por la que estarían dispuestos a pagar los usuarios, el contacto con los proveedores y el sistema de reembolso que queremos llevar a cabo.

Funcionalidad por la que los usuarios estarían dispuestos a pagar

Ofrecemos un sistema centralizado para la organización de eventos. Esto es algo que le quitaría mucho trabajo a los usuarios que quieren organizar algún evento de este tipo, ya que puede generar estrés y requiere mucho tiempo y organización buscar los servicios que ofrecemos por separado.

No podemos negar que los usuarios podrían utilizar nuestra aplicación para encontrar los servicios que ofrecemos y contratarlos sin hacer uso de la aplicación para ahorrarse las comisiones de compra. Obviamente esto es un problema que se encuentra en muchas empresas hoy en día. Por ejemplo, la conocida aplicación “Booking” se lleva una comisión por hacer la reserva del apartamento con ellos. Sin embargo, un usuario podría contactar con el apartamento mediante número de teléfono o por el propio chat que ofrece Booking, y gestionar la reserva sin hacer uso de la aplicación. Sin embargo, hoy en día Booking es una aplicación bastante popular y la gran mayoría de los usuarios prefieren gestionar sus estancias a través de la plataforma. ¿Cuáles son los motivos?

1. Booking proporciona seguridad y tiene una política de cancelación de la estancia que normalmente suele ser cancelación gratuita hasta pocos días antes del viaje.
2. Ofrece medios de transporte como vuelos o alquiler de coches, además del alojamiento para facilitarte la llegada a tu destino.
3. Facilita la compra de entradas para las atracciones.
4. Perfil de usuario con nivel “Genius”. A medida que se van gestionando más reservas, vas subiendo de nivel lo que te proporciona más ofertas.

Nosotros, al igual que Booking, ofreceremos seguridad encargándonos de verificar que todos los servicios que se ofrecen en la aplicación son fiables. Además, una de las

características por las que nos destacamos es la centralización de toda la organización de tu evento: lugar, entretenimiento, decoración, catering, etc. Además, introducimos la novedad de las invitaciones.

Al finalizar el evento, se generará una Url con toda la información del evento que se mandará a los invitados por WhatsApp para que confirmen su asistencia sin necesidad de registrarse en la plataforma. Sólo deberán poner su nombre y apellidos. La aplicación mostrará una sección con todos los invitados y un recuento de cuantos son. En las invitaciones también las personas indicarán que menú quieren y si tienen alguna intolerancia o son vegetarianas.

Esto es importante para servicios como el catering, que suele cobrarse por número de comensales. El servicio de catering se cobrará un mes antes del evento teniendo en cuenta el recuento de la aplicación. Así se evita tener que contactar con el catering desde temprano para dejarlo reservado e ir recopilando por separado y apuntando cuantos invitados asistirán, lo cual puede resultar un proceso un tanto tedioso.

De la misma forma, se podrá proporcionar un número estimado de los asistentes a la boda al principio de la reserva al lugar de celebración. Un mes antes, se tendrá en cuenta el recuento de invitados y el lugar del evento se pondrá en contacto con los usuarios que deseen celebrar el evento para organizar las mesas de invitados (se puede hacer por el Greedy Coloring). Sin embargo, el cliente interesado en contratar los servicios deberá pagar una señal a la hora de reservar estos servicios para confirmar su interés en el mismo. Esta cantidad de la señal será elegida por cada empresa proveedora.

Además, se contempla añadir servicios de autobuses o taxis de ida y vuelta, privados de la propia aplicación, para facilitar el acceso al evento. Se ofrecerán descuentos en estos servicios dependiendo de la cantidad de servicios contratados en nuestra aplicación. Esto es algo muy útil, pues si se ofrecen servicios de transporte ida para los invitados desde el lugar de celebración previo al evento, y servicios de transporte de vuelta con una o varias paradas, a un precio asequible, los invitados podrán sentirse más cómodos.

En cambio, para esta aplicación no vemos necesaria la incorporación de un sistema de niveles de puntos para acumular ofertas como en Booking, ya que entendemos que nuestros usuarios la usarán más esporádicamente, ya que el tipo de celebraciones que ofrecemos no son tan recurrentes como los viajes. No obstante, pensamos expandirnos para poder ofrecer servicios para organizar más eventos como cumpleaños en un futuro. Si esto ocurre, sí que podría ser interesante incorporar este sistema de puntos.

Contacto con los proveedores

Para contactar con los proveedores, en un primer momento lo haremos de forma manual a través de su número de teléfono o email. Destinaremos a unos cuantos integrantes del equipo a buscar posibles proveedores que quieran utilizar nuestros servicios. El beneficio que pueden obtener de esto sería más publicidad y facilidad a la hora de gestionar las reservas. A los proveedores se les ofrecerá la posibilidad de añadir este evento a Google Calendar para centralizar las reservas. A cambio, se le pedirá una pequeña comisión de sus ventas, que se explicarán en más detalle en el siguiente apartado.

Una vez que dispongamos de un reconocimiento considerable en redes sociales, contactaremos con los servicios a través de estas. Pero, como se ha mencionado se

requiere de tener un cierto número de seguidores para que estos proveedores puedan confiar en nuestros servicios.

Ingresos de la aplicación

Los ingresos económicos de la aplicación vendrán dados por los siguientes parámetros:

- Comisiones a usuarios y proveedores
 - Comisiones por pago a los usuarios: 2%
 - Comisiones por cada venta de oferta a los proveedores: 2.5%
- Plan premium proveedores:
 - Estadísticas mejoradas
- Estadísticas de las interacciones de los usuarios con sus ofertas
 - Aumento del número de servicios a ofertar

La aplicación será gratuita para los usuarios y ofrecerá una buena experiencia sin interrupciones con la finalidad de que el usuario pase por todo el proceso de creación de su evento hasta llegar a la pasarela de pago. En ella, se añadirá una comisión del 2% del total para el usuario. El usuario aceptará la comisión ya que está demostrado que un cliente es más susceptible a una venta una vez que abre la cartera. Además, el usuario ha ido creando la idea del evento de sus sueños en la cabeza y está a un click (pagar) de tener todo el evento organizado y por una pequeña comisión aceptará el pago.

En el caso de los proveedores, tendrán una comisión del 2.5% por cada servicio que vendan. La comisión de los proveedores debe ser baja para garantizar que los proveedores continúen usando la aplicación. No ganamos dinero por los intereses de un proveedor sino por la suma de comisiones que generan entre todos los servicios que existen en un pago.

Por último, los proveedores tendrán un número limitado de 5 ofertas. Para muchos de ellos, solo harán falta de 1 a 3 ofertas. Por ejemplo, un mago autónomo pondrá sólo su oferta de mago, sin embargo, una empresa de catering puede tener varios caterings disponibles.

Si el proveedor está satisfecho con la aplicación querrá tener un mayor número de ofertas a causa del crecimiento de su negocio y será susceptible al pago de una membresía premium que permitirá a esta poner ofertas ilimitadas. Además, se le ofrecerá unas estadísticas de la interacción de los usuarios con sus ofertas, como, por ejemplo, cuantos usuarios añaden su oferta al carrito una vez entrado en los detalles.

[Ver Excel [Ganancias.xlsx](#)]

Con este sistema, teniendo en cuenta sólo bodas, para amortizar la inversión inicial sólo necesitaríamos que se produjeran entre 42 a 63 pagos dependiendo de lo caras que sean las bodas. Viendo el volumen de bodas que se producen al año en Sevilla, es una cifra realista.

Sistema de reembolso

Se ofrecerá una posibilidad de cancelación completamente gratuita con el desembolso total de la reserva una semana antes del evento, tal y como ofrece Booking. Eso es algo que hace que los clientes hagan las reservas más fácilmente, ya que se les da una cierta seguridad de que podrán cancelarlo sin coste alguno en caso de que surja algún a incidencia.

Habrà otra posibilidad del reembolso de la mitad de la reserva y otra opción que no permitirá devolución. Todo esto dependerà de lo que se acuerde con cada servicio. Siempre se intentará que los proveedores escojan la cancelación completamente gratuita con el desembolso completo, ya que es la opción que podría atraer a más clientes. No obstante, se respetarán las decisiones y las condiciones que implante cada servicio.

Bibliografía

Intencionalmente en blanco.