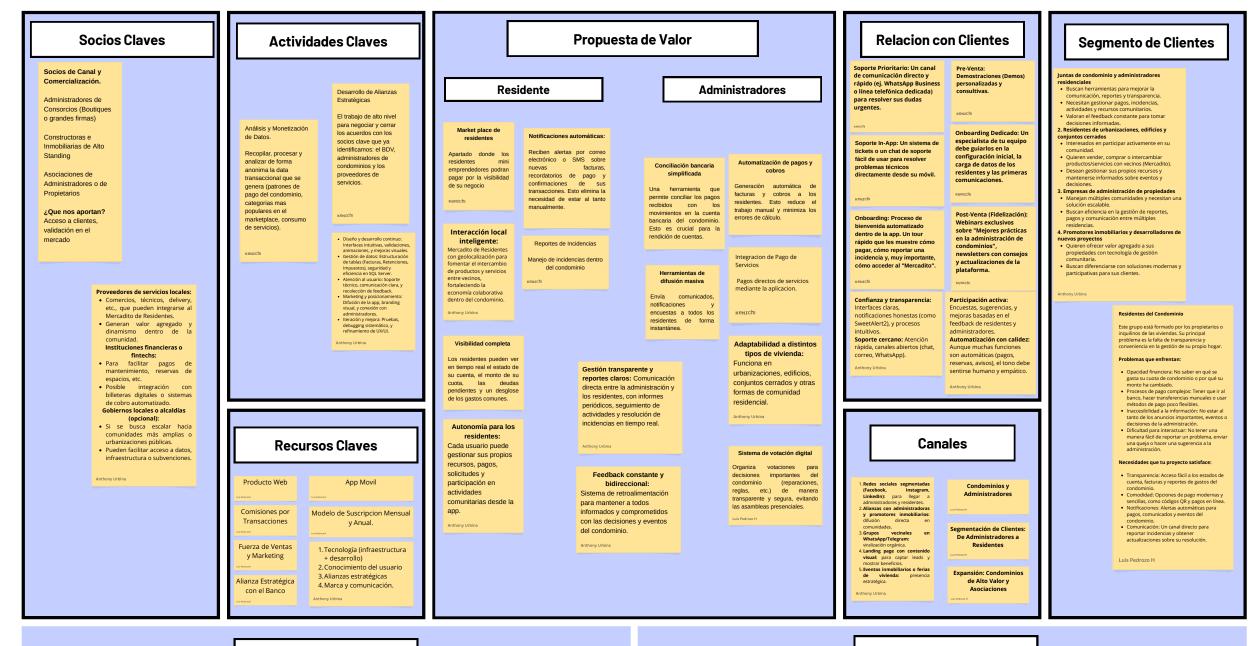
Modelo de Negocio



Estructura de Costos

Costos de Infraestructura: El alojamiento en la nube (servidores, bases de datos), el servicio de correo electrónico y la seguridad son gastos recurrentes y críticos.

Material de Marketing: El desarrollo de presentaciones, folletos digitales y contenido para redes sociales para apoyar la estrategia de venta.

Publicidad: Gasto en anuncios pagados o campañas para dar a conocer la plataforma, aunque la alianza con el banco ayudará a reducir este costo.

Mantenimiento de la Plataforma: Actualizaciones, corrección de errores y mejoras constantes para asegurar que el servicio sea fluido y seguro.

Fuente de Ingreso

La principal fuente de ingresos de este modelo de negocio es la suscripción mensual o anual que pagan las administraciones de los condominios por usar la plataforma.

- ¿Quién paga? El condominio, a través de su administración.
- ¿Cómo se calcula? El precio de la suscripción se basa en la cantidad de viviendas que tiene el condominio. Esto es justo y
 escalable: a mayor número de unidades, mayor es el valor que obtienes, y mayor es el ingreso para el negocio.
- ¿Por qué este modelo? Este tipo de modelo, conocido como SaaS (Software as a Service), es muy atractivo para el banco
 porque genera ingresos predecibles y recurrentes. No dependemos de una venta única, sino de una relación a largo plazo.
- Comisiones por transacción: Una pequeña comisión por cada pago de condominio procesado a través de la plataforma, si es que el banco lo permite.
- Servicios de valor agregado: Ofrecer servicios extra a un costo adicional, como integración con sistemas de seguridad, reportes financieros avanzados o soporte premium.