

Plataforma de Servicios: Modelo de Negocio y Justificación

1 ¿Qué problema solucionamos?

- ♦ Dificultad para encontrar proveedores confiables.
 - ♦ Proveedores con poca visibilidad y clientes limitados.
 - ♦ Falta de un sistema de confianza y pagos seguros.
-

2 ¿Cómo generamos ingresos?

✓ Modelo de Membresía para Proveedores

- Primeros 2 meses GRATIS para probar la plataforma.
 - Pago mensual o anual tras el período gratuito.
 - Planes diferenciados (básico, premium) con más visibilidad.
 - Opcional futuro: Publicidad y comisiones por transacción.
-

3 Beneficios para los Usuarios y Proveedores

👥 Usuarios (Clientes)


- ✓ Acceso rápido y seguro a proveedores confiables.
- ✓ Geolocalización para encontrar servicios cercanos.
- ✓ Seguridad en pagos y calificaciones verificadas.

🔧 Proveedores


- ✓ Mayor visibilidad y más clientes.
 - ✓ Prueba gratuita sin riesgo.
 - ✓ Herramientas para mejorar su reputación.
-

4 Posibles Retos y Soluciones

Reto	Solución
🚩 Baja adopción de proveedores	Capacitaciones, soporte y promoción inicial.
✗ Falta de confianza	Sistema de calificaciones y comentarios.
💳 Dificultades de pago	Métodos flexibles (transferencias, puntos físicos).

 Baja demanda inicial

Campañas de marketing y alianzas con negocios locales.

 Deserción tras la prueba gratuita

Mostrar impacto real (clientes alcanzados, solicitudes recibidas).

Conclusión

El modelo de **membresías con prueba gratuita** permite una **entrada sin riesgo** para los proveedores, fomenta la confianza en la plataforma y genera ingresos sostenibles a largo plazo.