Modelos de negocios alrededor de la plataforma

Tu web, al ser un **ranking de comidas locales**, tiene bastante potencial porque conecta tres partes:

1. **Usuarios** que buscan qué comer.
2. **Casas de comida** que quieren aparecer mejor posicionadas.
3. **Vos (la plataforma)** como mediador que genera visibilidad y contactos.

Te paso varias ideas de modelos de negocio que podrías aplicar **dentro y fuera de la web**:

**🌐 Modelos dentro de la web**

**1. Publicidad / Locales Destacados**

* Cobrar a las casas de comida para aparecer como **“destacado”** en ciertos platos o categorías.
* Ej: en la tarjeta de “hamburguesa” aparece arriba “Patrocinado por Burger X”.
* Modelo: suscripción mensual o pago por campaña.

**2. Leads por contacto (pago por resultados)**

* Cada vez que alguien hace click en “ver número” o “llamar” se registra un *lead*.
* Podrías cobrar a los locales en base a esos leads (ej. $0,50 por cada click válido).
* Similar al modelo de Google Ads pero simplificado.

**3. Suscripción Premium para locales**

* Plan gratuito: figuran en el ranking con lo básico.
* Plan pago: acceso a estadísticas (cuántos vieron su ficha, cuántos votos, conversiones) + posibilidad de subir más fotos, menú completo, links a redes sociales, etc.

**4. Publicidad display (banners)**

* Espacios dentro de la web para publicidad de: apps de delivery, cervezas, bebidas, supermercados locales, etc.
* Funciona mejor cuando tenés tráfico alto.

**5. Ventas cruzadas**

* Integrar con apps de delivery (PedidosYa, Rappi, etc.). Si el usuario ve un plato y quiere pedirlo, redirigirlo al delivery con un link de afiliado y ganar comisión.

**6. Marketplace propio de pedidos**

* Más avanzado: permitir que la gente haga pedidos directamente desde tu plataforma (como mini-PedidosYa).
* El negocio está en cobrar un % por pedido.
* Requiere logística de pagos + coordinación con locales → quizás a futuro.

**🚀 Modelos fuera de la web (servicios externos)**

**7. Consultoría de marketing digital para locales**

* Ofrecer a los locales un servicio para mejorar su presencia:
  + Fotos profesionales de sus platos.
  + Manejo de redes sociales.
  + Estrategia de reseñas y reputación online.
* Es un servicio que podés vender aparte de la plataforma.

**8. Diseño y desarrollo web/app para locales**

* Muchos locales no tienen página web o sistemas de pedidos.
* Podrías ofrecer un “mini-sitio” integrado con tu ranking.
* Ejemplo: “burgerx.rankingcomidas.com” → donde ellos cargan su menú.

**9. Servicios de fotografía gastronómica**

* Vender un pack de fotos profesionales de los platos que luego se usan tanto en tu web como en sus redes.
* Se monetiza aparte pero suma valor a tu plataforma.

**10. Asesoría en reputación y encuestas**

* Ofrecer reportes mensuales a los locales sobre cómo están en el ranking, qué opinan los clientes y sugerencias de mejora.
* Podría ser una suscripción de bajo costo.

**📊 Recomendación de modelo híbrido (práctico para arrancar)**

1. **MVP**: arranca gratis → generás tráfico y confianza.
2. **Primer ingreso**: suscripciones Premium para locales (estadísticas + más visibilidad).
3. **Escalón siguiente**: venta de leads (clicks en “ver número”).
4. **Escalón largo plazo**: integrar pedidos (comisión por cada venta).

Así crecés de algo simple a algo más complejo sin frenar el desarrollo inicial.