

Esbozar formas de generar ingresos con “FIDELIA”

Método de Generación de Ingresos	Descripción	Detalles	Ventajas	Riesgos	Estrategias de Mitigación
Modelo de Suscripción	Las organizaciones pagan una tarifa mensual o anual por acceder al sistema de fidelización.	- Diferentes niveles de servicio (básico, premium, corporativo).	- Ingresos recurrentes y predecibles.	- Pérdida de suscriptores si no se percibe valor.	- Mejora continua del servicio.
		- Tarifas basadas en el número de asociados.			- Ofertas de prueba gratuita.
Comisiones por Transacciones	Cobro de una comisión por cada transacción realizada a través de productos financieros recomendados.	- Colaborar con bancos para ofrecer productos y recibir comisiones.	- Ingresos variables basados en uso.	- Dependencia de la actividad de los usuarios.	- Diversificación de productos ofrecidos.
		- Promoción de productos de las organizaciones vinculados al sistema.			
Servicios de Consultoría	Ofrecer consultoría a organizaciones para optimizar estrategias de fidelización.	- Auditorías de prácticas actuales. - Talleres y capacitaciones para el personal de las organizaciones.	- Establecimiento de relaciones duraderas.	- Dificultad para atraer clientes inicialmente.	- Marketing dirigido a las organizaciones.

FIDELIA
¡UNA SOLUCIÓN DE
FIDELIZACIÓN INTELIGENTE!

<p>Publicidad y Patrocinios</p>	<p>Permitir anuncios de empresas relevantes en la plataforma de FIDELIA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Venta de espacios publicitarios. - Patrocinio de eventos o webinars por marcas relevantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Generación de ingresos adicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Posible saturación de anuncios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Selección cuidadosa de anunciantes.
<p>Módulos Adicionales</p>	<p>Ofrecer funcionalidades premium a las organizaciones por un costo adicional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Módulos de análisis predictivo. - Integración con plataformas externas (CRM, sistemas de gestión). 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento de ingresos por cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Requiere desarrollo continuo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Feedback constante de usuarios para mejoras.
<p>Merchandising y Productos Complementarios</p>	<p>Venta de productos relacionados que complementen la experiencia del usuario.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Material educativo (guías, libros). - Kits de inicio para nuevas organizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de la oferta de valor. 	<ul style="list-style-type: none"> - Costos de producción y distribución. 	<ul style="list-style-type: none"> - Investigación de mercado para productos relevantes.
<p>Participación en Programas de Incentivos</p>	<p>Colaborar en programas de incentivo de entidades que apoyen la fidelización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Participación en proyectos financiados por gobierno u ONG para fomentar la inclusión financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de financiamiento adicional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Requisitos burocráticos y plazos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crear relaciones sólidas con entidades gubernamentales.