

Identificación y Delineación de Estrategias de Monetización para la Plataforma de Fidelización de COACREMAT

A continuación, se describen las estrategias de ingresos que se implementaran.

1. Suscripciones Premium (B2C - Asociados)

- **Estrategia:** Se implementará un modelo de **suscripción premium** que ofrecerá beneficios adicionales a los asociados de COACREMAT. Estos pueden incluir puntos extra, acceso a recompensas exclusivas o mayores tasas de acumulación por acciones específicas dentro de la plataforma.
 - **Objetivo:** Generar ingresos recurrentes a partir de los asociados que deseen optimizar su experiencia y obtener más valor de la plataforma.
 - **Monetización:** Cobro mensual o anual por acceder a la suscripción premium.
-

2. Comisiones por Transacciones (B2B - Comercios Afiliados)

- **Estrategia:** Cobrar una **comisión por transacción** a los comercios afiliados cada vez que un asociado de COACREMAT canjee puntos en sus establecimientos. Para incentivar a los comercios a integrarse al ecosistema de la cooperativa para aumentar el tráfico de clientes.
 - **Objetivo:** Monetizar la interacción directa entre los usuarios de la plataforma y los comercios, aprovechando el valor que generan los puntos.
 - **Monetización:** Comisión del 1% al 3% por cada transacción realizada con puntos en los comercios aliados.
-

3. Publicidad en la Plataforma (B2B - Comercios y Marcas)

- **Estrategia:** Ofrecer espacios publicitarios dentro de la plataforma para que comercios y marcas puedan promocionar sus productos o servicios. La publicidad puede ser en forma de banners, promociones o anuncios destacados.
 - **Objetivo:** Generar ingresos adicionales ofreciendo visibilidad a marcas que desean llegar al público de COACREMAT, mientras se mantiene la relevancia para los usuarios.
 - **Monetización:** Tarifas por espacios publicitarios o modelos de pago por clic (CPC) para anuncios.
-

4. Programas de Afiliados (B2B - Empresas Externas)

- **Estrategia:** Colaborar con **empresas externas** (e-commerce, servicios, etc.) que ofrezcan productos o servicios a los asociados de COACREMAT, ganando comisiones cada vez que un usuario realice una compra a través de la plataforma.
 - **Objetivo:** Aprovechar la red de asociados para generar ingresos por referidos a empresas externas.
 - **Monetización:** Comisión por cada compra realizada a través de enlaces de afiliados.
-

5. Venta de Datos Anonimizados (B2B - Comercios Aliados)

- **Estrategia:** Proporcionar a los comercios afiliados informes detallados y anonimizados sobre el comportamiento de los usuarios, ayudando a mejorar sus estrategias de marketing y ventas.
 - **Objetivo:** Monetizar la **información anonimizada** generada por la plataforma, proporcionando datos valiosos a los comercios para personalizar sus ofertas y promociones.
 - **Monetización:** Venta de informes periódicos o suscripciones a servicios de análisis de datos.
-

6. Licenciamiento de la Plataforma (B2B - Otras Cooperativas)

- **Estrategia:** Ofrecer la tecnología de la plataforma como un servicio para otras cooperativas o entidades interesadas en implementar un sistema de fidelización similar para sus miembros.
 - **Objetivo:** Expandir el uso de la plataforma a otras organizaciones y cooperativas, generando ingresos por licenciamiento y consultoría.
 - **Monetización:** Cobro por implementación y consultoría, o modelo de licenciamiento.
-

7. Gamificación y Venta de Puntos Adicionales (B2C - Asociados)

- **Estrategia:** Permitir que los asociados puedan **comprar puntos adicionales** o acceder a ofertas exclusivas que les permitan canjear recompensas más rápido o mejorar su experiencia en la plataforma.
 - **Objetivo:** Incentivar la participación continua en la plataforma y generar ingresos por la venta directa de puntos.
 - **Monetización:** Venta de paquetes de puntos o acceso a promociones especiales.
-

