

### Objetivo. ¿Por qué usar esta herramienta?

Para que una iniciativa de emprendimiento social pueda funcionar es necesaria la inyección de ingresos que permita costear todas las actividades, tareas y producciones que lo acompañan.

La definición de un modelo de ingresos para tu emprendimiento social te permitirá diseñar una estrategia para conseguir los recursos financieros que necesites y disponer del músculo económico que posibilite el desarrollo diario de todas tus actividades.

Además, en el proceso de planificación del modelo de ingresos de tu proyecto, te cuestionarás muchos aspectos de la idea emprendedora, no sólo aquellos relacionados con su vertiente económica, sino también con los productos y servicios que ofreces.

Cuando reflexiones sobre cómo podrías incorporar un modelo u otro a tu iniciativa, descubrirás nuevos elementos de valor que no habían aparecido en ninguno de los análisis desarrollados hasta

el momento y que podrás incorporar al proyecto, enriqueciendo o incluso modificando tu oferta de productos y servicios.

Los modelos de ingresos que se proponen en esta herramienta son la venta directa, ingresos por servicios profesionales, ingresos por uso o suscripción, ingresos por publicidad e ingresos por licencia, aunque la metodología puedes aplicarla de la misma manera para cualquier otro modelo que consideres oportuno.

### Cómo se utiliza

Para utilizar esta herramienta te proponemos que completes la matriz de ingresos que encontrarás en la hoja de trabajo.

Tendrás que analizar varios modelos de ingresos (que describiremos más tarde) en relación a tu emprendimiento y, para cada uno de ellos, rellenar los siguientes campos:

- **Pros.** Indica los puntos a favor de utilizar el modelo de ingresos que estés analizando para el desarrollo de tu iniciativa.
- **Contras.** Indica los puntos que desaconsejarían la utilización del modelo de ingresos que estés analizando para el desarrollo de tu iniciativa.
- **¿Cómo podrías incorporar este modelo de ingresos a tu iniciativa?** Indica la manera en la que podrías utilizar en tu iniciativa el modelo de ingresos que estés analizando. ¿Tendrías que modificar tu oferta de alguna manera para incorporarlo? ¿Afectaría a tus productos o servicios? ¿Cómo lo haría?

→ **¿El modelo de ingresos es aplicable? ¿El modelo de ingresos no es aplicable?** Concluye si, después del análisis que has desarrollado en el apartado anterior, el modelo de ingresos analizado es aplicable o no a tu iniciativa de emprendimiento social.

Los modelos de ingresos con los que te proponemos trabajar son los siguientes:

- 1. Ingresos por venta directa de productos.**  
Venta directa a tus clientes de productos que generas a partir de tu iniciativa. Esta venta puede ser por unidad, a granel o por paquetes.
- 2. Ingresos por servicios profesionales.**  
Ingresos obtenidos al proporcionar a tus clientes un servicio que generas a partir de tu iniciativa. En este modelo el valor se crea desde tu conocimiento, competencias, tiempo y experiencia.

#### 3. Ingresos por uso o suscripción.

Ingresos obtenidos al proporcionar a tus clientes la utilización de tus productos y servicios un número concreto de veces o durante un espacio determinado de tiempo.

#### 4. Ingresos por publicidad.

Ingresos obtenidos a partir de la generación de espacios para difundir mensajes a través de soportes físicos o digitales vinculados a tu iniciativa de otras empresas u organizaciones.

#### 5. Ingresos por licencia.

Ingresos obtenidos al vender los derechos de uso de algún producto o servicio generado a partir de tu iniciativa y que esté incluido en el registro de la propiedad intelectual.

### Claves importantes para el uso de la herramienta

Investiga continuamente sobre nuevos modelos de ingresos; a diario aparecen nuevas formas de monetizar productos y servicios. Intenta conocer el modelo de ingresos de empresas y organizaciones potentes y valora cómo incorporarlos a tu iniciativa.

Para cualquiera de los modelos que consideres aplicables a tu iniciativa, haz un cálculo aproximado de los ingresos que te aportarán mensualmente y anótalo para completar tu modelo financiero.

Escucha el mercado y sé flexible. Evalúa periódicamente los diferentes modelos de ingresos que estás utilizando. Modifica o incluso deja de utilizar aquellos que no estén funcionando, refuerza los que más rédito te están dejando y experimenta nuevos modelos que vayas descubriendo y que estén empleando otras iniciativas.

## Herramienta 17. Modelo de ingresos

### Matriz de ingresos

Ingresos por venta directa de producto	<p>Pros</p> <p>Contras</p>	<p>¿Cómo podrías incorporar este modelo de ingresos a tu iniciativa?</p>	<p><input type="checkbox"/>  El modelo de ingresos es aplicable</p> <p><input type="checkbox"/>  Modelo de ingresos no es aplicable</p>
Ingresos por servicios profesionales	<p>Pros</p> <p>Contras</p>	<p>¿Cómo podrías incorporar este modelo de ingresos a tu iniciativa?</p>	<p><input type="checkbox"/>  El modelo de ingresos es aplicable</p> <p><input type="checkbox"/>  Modelo de ingresos no es aplicable</p>
Ingresos por uso o suscripción	<p>Pros</p> <p>Contras</p>	<p>¿Cómo podrías incorporar este modelo de ingresos a tu iniciativa?</p>	<p><input type="checkbox"/>  El modelo de ingresos es aplicable</p> <p><input type="checkbox"/>  Modelo de ingresos no es aplicable</p>
Ingresos por publicidad	<p>Pros</p> <p>Contras</p>	<p>¿Cómo podrías incorporar este modelo de ingresos a tu iniciativa?</p>	<p><input type="checkbox"/>  El modelo de ingresos es aplicable</p> <p><input type="checkbox"/>  Modelo de ingresos no es aplicable</p>
Ingresos por licencias	<p>Pros</p> <p>Contras</p>	<p>¿Cómo podrías incorporar este modelo de ingresos a tu iniciativa?</p>	<p><input type="checkbox"/>  El modelo de ingresos es aplicable</p> <p><input type="checkbox"/>  Modelo de ingresos no es aplicable</p>