

## Fuentes de ingresos

-La venta de las neveras

Las fuentes de ingresos asociadas a las neveras con tecnología de huella dactilar pueden variar según diversos factores, incluyendo la estrategia de negocio de los fabricantes y la percepción del consumidor respecto a estas innovaciones. A continuación, se detallan algunas posibles fuentes de ingresos asociadas a este tipo de productos:

*Precio de Venta al Consumidor:* La fuente de ingresos más directa es el precio de venta de la nevera. Las neveras con características avanzadas, como la tecnología de huella dactilar, tienden a tener precios más altos en comparación con modelos estándar.

*Productos Complementarios:* Los fabricantes pueden ofrecer productos complementarios, como juegos de filtros de agua, accesorios específicos para la nevera, o servicios adicionales que generen ingresos adicionales.

*Suscripciones y Servicios Conectados:* Algunas neveras inteligentes ofrecen servicios conectados, como la capacidad de recibir actualizaciones de software o acceder a funciones adicionales mediante una suscripción. Estos servicios pueden generar ingresos recurrentes para el fabricante.

*Licencias de Tecnología:* Si la tecnología de huella dactilar utilizada en la nevera es desarrollada por una empresa externa, el fabricante puede estar pagando licencias por el uso de esa tecnología.

*Servicios de Mantenimiento y Reparación:* Los servicios postventa, incluyendo el mantenimiento y las reparaciones, pueden generar ingresos adicionales para el fabricante, especialmente si ofrecen servicios especializados para las características avanzadas de la nevera.

*Acuerdos de Colaboración:* Los fabricantes podrían establecer acuerdos de colaboración con empresas de tecnología, proveedores de software o servicios de seguridad para mejorar la funcionalidad de la tecnología de huella dactilar, generando ingresos a través de asociaciones estratégicas.

*Ventas de Datos e Información:* En algunos casos, los fabricantes podrían recopilar datos de uso anónimos de las neveras conectadas para mejorar la tecnología y vender información agregada a terceros interesados en análisis de consumo.

*Programas de Financiamiento:* Ofrecer opciones de financiamiento o leasing para la compra de neveras con tecnología avanzada podría ser otra fuente de ingresos, especialmente si se incluyen servicios adicionales en el paquete.

Es importante destacar que las estrategias de ingresos pueden variar según el fabricante y el modelo específico de la nevera. Además, el éxito de estas estrategias

*dependerá en gran medida de la aceptación del mercado y la demanda del consumidor.*