

DIRU ITURRIAK

Para el Eco Smart Garden, la estrategia de ingresos puede ser diversificada, aprovechando diferentes modelos de negocios. Aquí se proponen varias formas en que los clientes podrían estar dispuestos a pagar por el producto y servicio:

Venta del Producto (Ingresos Unifamiliares):

- Precio único por la compra del Eco Smart Garden, que incluiría el hardware, la aplicación móvil y acceso a funciones básicas.
- Ofrecer diferentes versiones del producto con características adicionales a diferentes precios, permitiendo a los clientes elegir según sus necesidades.

Pagos Recurrentes (Ingresos Continuos):

- Introducir un modelo de suscripción opcional para servicios premium, como actualizaciones de software, nuevas funcionalidades, acceso a contenido exclusivo y soporte prioritario.
- Tarifas mensuales o anuales para mantener ingresos continuos.

Accesorios y Repuestos (Ingresos Unifamiliares y Continuos):

- Venta de accesorios adicionales y repuestos, como sensores adicionales, módulos de expansión, o kits de actualización.
- Ofrecer suscripciones para recibir automáticamente accesorios nuevos o actualizaciones periódicas.

Servicios de Consultoría y Mantenimiento (Ingresos Unifamiliares y Continuos):

- Ofrecer servicios de consultoría para la planificación del jardín y asesoramiento personalizado sobre el uso del Eco Smart Garden.
- Planes de mantenimiento periódico para asegurar el rendimiento continuo del sistema.

Colaboraciones y Alianzas (Ingresos Compartidos):

- Establecer colaboraciones con viveros, tiendas de jardinería o empresas de paisajismo, donde puedan recomendar o revender el Eco Smart Garden a sus clientes, generando ingresos compartidos.

Publicidad (Ingresos por Publicidad):

- Ofrecer espacios publicitarios en la aplicación móvil para empresas relacionadas con la jardinería, sostenibilidad u otros productos afines.

Es importante tener en cuenta que cada una de estas fuentes de ingresos puede contribuir de manera diferente al éxito financiero del proyecto. La estrategia debería ser equilibrada y adaptada a las expectativas y necesidades del mercado objetivo. También es esencial estimar adecuadamente la inversión inicial y planificar las vías de acceso a los ingresos destinados a cubrir esa inversión. La flexibilidad en la

adaptación de la estrategia según la evolución del mercado y las retroalimentaciones de los clientes será clave para el éxito a largo plazo.