

18. FUENTES DE INGRESOS

Para garantizar un flujo de ingresos sostenible desde el inicio, el modelo de negocio se centrará en la venta directa de los sistemas, junto con servicios adicionales que generen ingresos recurrentes. Se consideran diferentes fuentes de ingresos adaptadas a los segmentos de clientes y a las características del diseño industrial.

1. Segmentos de Clientes y Principales Ingresos

Segmento Principal:

- **Hogares Residenciales (50% de los ingresos):**
 - Este segmento representa la mayor parte de los ingresos iniciales debido al alto volumen de clientes individuales interesados en la versión económica del sistema.
 - Precio promedio por unidad: **250-500 €** (versión económica).

Otros Segmentos:

- **Hoteles y Cadenas Comerciales (30% de los ingresos):**
 - Ingresos significativos por la instalación de la versión avanzada, ideal para grandes consumidores de agua caliente.
 - Precio promedio por unidad: **5.000-10.000 €** (dependiendo de la escala y personalización).
- **Industrias y Construcción (20% de los ingresos):**
 - Este segmento aporta ingresos mayores pero menos frecuentes, debido a proyectos personalizados y de mayor complejidad.
 - Precio promedio por proyecto: **15.000-50.000 €**.

2. Fuentes de Ingresos

a) Venta Directa (80% de los ingresos totales):

- **Venta de Activos:**
 - Ingresos provenientes de la venta directa de los sistemas, tanto en su versión económica como avanzada.
 - Los hogares y pequeñas empresas suelen optar por la versión económica, mientras que hoteles e industrias invierten en la avanzada.
- **Precio de Tarifa Fija:**
 - Tarifas establecidas para cada versión:
 - Económica: **250-500 €**.
 - Avanzada: **5.000-10.000 €**.
 - Proyectos industriales personalizados: **15.000-50.000 €**.

b) Servicios Recurrentes (20% de los ingresos totales):

- **Mantenimiento y Soporte:**
 - Servicios postventa para garantizar el funcionamiento óptimo del sistema.

- Tarifas de mantenimiento: **50-200 €** para hogares y **500-2.000 €** para clientes comerciales o industriales.
- **Actualizaciones Tecnológicas:**
 - Ingresos adicionales por la venta de actualizaciones del software en la versión avanzada o ampliaciones del sistema.

3. Medios de Pago

- **Pago Directo:**
 - Transferencias bancarias y pagos con tarjeta de crédito/débito.
 - Integración con plataformas de pago online como PayPal para clientes residenciales.
- **Financiamiento:**
 - Opciones de pago a plazos para clientes de alto valor (hoteles e industrias), facilitando la adopción del sistema avanzado.

4. Sustitutos y Precio Comparativo

- **Sustitutos Actuales:**
 - Los clientes actualmente utilizan reductores de caudal, calentadores más rápidos o simplemente asumen el desperdicio de agua fría.
 - Estos productos son más económicos pero no ofrecen la capacidad de reutilizar el agua fría ni monitorear su uso.
- **Ventaja Competitiva:**
 - Aunque el costo inicial es más alto, los clientes pueden amortizar la inversión gracias al ahorro en agua y energía:
 - Hogares: Retorno de inversión en **1-2 años**.
 - Hoteles/industrias: Retorno de inversión en **6-12 meses**, dependiendo del consumo.

5. Contribución de cada Fuente de Ingresos

- **Hogares Residenciales: 50%**
 - Mayor volumen de ventas debido al bajo costo inicial y la alta accesibilidad de la versión económica.
- **Hoteles/Cadenas Comerciales: 30%**
 - Ventas de alto valor por unidad en la versión avanzada.
- **Industrias y Construcción: 20%**
 - Proyectos personalizados y contratos de alto costo que aportan ingresos significativos.

6. Inversión Inicial y Rentabilidad

- **Capital Inicial: 70.000 € (aportado por los 4 socios):**
 - Distribuido en:
 - Investigación y desarrollo: **40%**.

- Producción inicial: **30%**.
- Marketing y distribución: **20%**.
- Certificaciones y legalización: **10%**.

- **Primer Año:**

- Ingreso esperado: **120.000-150.000 €**, considerando un margen de beneficio del 30-40% sobre el capital inicial.

El modelo de ingresos combina la venta directa como principal fuente con servicios recurrentes para garantizar sostenibilidad a largo plazo. Los medios de pago flexibles y los beneficios económicos del producto aseguran una alta adopción por parte de hogares y empresas. Con una inversión inicial razonable, el negocio tiene un alto potencial de rentabilidad en los primeros años.

*Las cantidades monetarias aquí dadas pueden ser orientativas y varían según el tipo de diseño, ya que cada diseño es personalizado.



BLUE SENSE