

## Modelo de ingresos y precios para guantes de boxeo inteligentes

Fuentes de ingresos para los guantes de boxeo inteligentes:

### 1. Venta de productos:

Ingresos generados por la venta directa de los guantes.

Ejemplo: El cliente paga una sola vez por adquirir los guantes.

### 2. Pago por servicios exclusivos personalizados:

Cobro por acceso a funcionalidades avanzadas o análisis de rendimiento.

Ejemplo: Pago por sesión para desbloquear métricas específicas o entrenamientos personalizados.

### 3. Suscripciones:

Ingreso recurrente por una app complementaria que ofrezca servicios como:

Seguimiento de progreso.

Rutinas personalizadas de entrenamiento.

Acceso a entrenadores virtuales.

Ejemplo: Suscripción mensual para acceder a la plataforma de entrenamiento.

#### 4. Licencias:

Generación de ingresos al licenciar el software o los sensores que integran los guantes a otras marcas o entrenadores.

Ejemplo: Un gimnasio adquiere una licencia para utilizar los guantes en sus instalaciones.

#### 5. Préstamo, renting y alquiler:

Ingresos generados al alquilar los guantes a gimnasios, academias o eventos.

Ejemplo: Alquiler de guantes inteligentes para torneos o programas de entrenamiento intensivo.

#### 6. Bróker o comisiones:

Cobro de comisiones al asociarse con plataformas.

Ejemplo: Venta de guantes a través de Amazon con un porcentaje de comisión.

Estrategias de precios para guantes de boxeo inteligentes:

### 1. Precios fijos:

Basados en el costo: Precio único que cubra costos de producción, diseño y tecnología integrada.

Ejemplo: €200 por un par de guantes con sensores.

Segmentados: Diferentes precios según el público objetivo:

Aficionados: Versión básica con pocas métricas a menor precio.

Profesionales: Versión premium con funcionalidades avanzadas.

## 2. Precios dinámicos:

Gestión de inventarios: Ofertas especiales durante temporadas de baja demanda (como después de Navidad) o promociones en eventos deportivos.

Subastas: Ediciones limitadas de guantes firmados por boxeadores famosos que se vendan al mejor postor.

Precios en tiempo real: Cambios de precio según la competencia o promociones de productos similares en el mercado.

---

Ejemplo de modelo de negocio combinado:

Venta directa: €250 por los guantes inteligentes.

Suscripción mensual: €10 al mes para acceso a la app de análisis y entrenamientos personalizados.

Publicidad en la app: Al incluir recomendaciones de suplementos o equipo deportivo compatible.

Alquiler: €30/mes para gimnasios que los ofrezcan como parte de su entrenamiento.

Este enfoque diversifica las fuentes de ingresos y permite ajustarse a diferentes tipos de clientes, maximizando el alcance del producto.