

FUENTES DE INGRESO

1. Venta Directa de Máquinas ProGloves

- Modelo de ingreso principal: La comercialización directa de las máquinas a empresas y sectores clave como hospitales, laboratorios, clínicas dentales y centros de estética.
- Margen de ganancia: Incluye el costo de fabricación, distribución y un margen competitivo que refleje la innovación y sostenibilidad del producto.

2. Venta de Guantes

- Modelo de suministro continuo: ProGloves actúa como proveedor exclusivo de guantes desechables compatibles con la máquina.
- Ingresos recurrentes: Ofrecer paquetes por volumen adaptados a las necesidades del cliente (por ejemplo, suscripciones mensuales).
- Variedad: Incluir opciones de nitrilo, látex y vinilo, así como diferentes tamaños.

3. Mantenimiento y Servicio Técnico

- Modelos de suscripción o servicio bajo demanda:
 - Suscripciones de mantenimiento preventivo que aseguren el correcto funcionamiento de las máquinas.
 - Servicios de reparación por eventos específicos o bajo contrato.
- Capacitación: Ofrecer cursos sobre el uso y mantenimiento de las máquinas.

4. Publicidad en Máquinas

- Espacios promocionales: Permitir a marcas de guantes o insumos relacionados anunciarse en las pantallas interactivas de ProGloves.
- Ingresos pasivos: Alianzas con socios que deseen promocionar productos o servicios afines.

5. Asociaciones Estratégicas

- Distribución exclusiva: Generar ingresos por acuerdos con empresas distribuidoras para comercializar ProGloves en mercados específicos.
- Colaboraciones: Desarrollar versiones personalizadas de ProGloves para grandes corporaciones.

6. Ingresos por pagos recurrentes

- Venta de consumibles: Ofrecer elementos como guantes de repuestos ilimitados para la máquina con una cuota anual.

7. Inversiones y Subvenciones

- Capital inicial: Recursos provenientes de inversores, ángeles de negocio o fondos de sostenibilidad que confían en la innovación del producto.
- Subvenciones públicas: Aprovechar programas gubernamentales que promuevan la sostenibilidad y la innovación tecnológica.