

Fuentes de ingresos

Principal Fuente de Ingresos: Venta de Activos

- **Descripción :**

- Venta directa de espejos inteligentes como un producto exclusivo.
- Modelos base y opciones de personalización (acabados, funciones adicionales, diseño).

- **Tipo de ingreso :**

- Pago único por cada unidad vendida.

Otras Fuentes de Ingresos Complementarios :

1. Primas de suscripción

- **Descripción :**

- Acceso a contenido premium y actualizaciones avanzadas de software (ejemplo: rutinas personalizadas, programas fitness, orientación guiada).

- **Modelo de Ingreso :**

- Suscripciones mensuales o anuales.

2. Licencias de software

- **Descripción :**

- Comercialización de licencias de uso para el software del espejo en sectores como gimnasios o spas.

3. Publicidad Integrada

- **Descripción :**

- Opción para empresas de mostrar anuncios personalizados dentro de la interfaz del espejo (con permiso del usuario).

Precios :

Modelo de precios fijos

- **Espejo Base :** Precio estándar para el modelo inicial.
- **Opciones Personalizadas :** Tarifas establecidas para agregar funciones adicionales o cambios estéticos.

Modelo de Precios Dinámicos (Opcional)

- Ventas en eventos promocionales con descuentos limitados.
- Ajustes de precio según la demanda o volumen de producción.

Estrategia de Financiamiento Inicial

1. Inversión Inicial

- **Necesidad :**

Producción del espejo tecnológico, desarrollo de software y gastos de marketing.

- **Fuentes :**

- Capital propio.
- Posibles inversores.

2. Ingresos Iniciales

- Ventas anticipadas a través de campañas de preventa (crowdfunding).
- Ofertas de lanzamiento para capturar a los primeros clientes.

Nuestro modelo de negocio se centra principalmente en la venta directa del espejo como un activo, complementado por ingresos recurrentes a través de suscripciones y licencias. Esta combinación asegura un flujo constante de ingresos, permitiendo reinversión en mejoras y expansión del mercado.

Fuente de ingresos	Participación estimada
Venta de activos 75%	75%
Primas de suscripción	15%
Licencias de software	5%
Publicidad integrada	5%

La participación porcentual de las fuentes de ingreso refleja cómo se distribuyen los ingresos generados por el negocio en función de las distintas vías de monetización. En el caso del espejo tecnológico con IA y Bluetooth, la distribución estimada sería la siguiente:

1. Venta de Activos (75%)

- Representa la mayor parte de los ingresos, ya que el modelo principal del negocio se basa en la venta directa del espejo como un producto.

- **Ejemplo**

- Si el precio promedio de un espejo es de \$500 y se venden 1,000 unidades al año, los ingresos generados por esta fuente serían \$500,000 , equivalente al 75% del total estimado.

2. Primas de Suscripción (15%)

- Este ingreso recurrente proviene de usuarios que optan por planes mensuales o anuales para acceder a contenido premium y actualizaciones avanzadas del software del espejo.

- **Ejemplo :**

- Si 300 clientes adquirieron una suscripción anual de \$100, el ingreso generado sería \$30,000 , representando el 15% del total estimado.

3. Licencias de software (5%)

- Incluye ingresos obtenidos al licenciar el software del espejo a empresas como gimnasios, spas o centros de bienestar que utilizan la tecnología en sus instalaciones.

- **Ejemplo :**

- Si 10 empresas pagan una licencia anual de \$2,500, los ingresos serían \$25,000 , equivalentes al 5% del total.

4. Publicidad Integrada (5%)

- Generado por permitir que otras marcas o empresas muestran publicidad en la interfaz del espejo, siempre con consentimiento del usuario.

- **Ejemplo :**
 - Si las marcas pagan \$1,000 al mes y hay 5 espacios publicitarios activos, el ingreso sería \$60,000 anuales , representando un 5% del total estimado.

Total de Ingresos Anuales Proyectados

- Si el ingreso total estimado es de \$670,000 al año, la participación porcentual de cada fuente sería:

- Venta de Activos : \$500.000 (75%).

- Primas de Suscripción : \$100,500 (15%).

- Licencias de Software : \$33.500 (5%).

- Publicidad : \$33,500 (5%).

