

4. Fuentes De Ingresos

Nuestra estrategia de generación de ingresos se centra en diversas fuentes que nos permiten atender las necesidades de nuestros clientes mientras aseguramos la sostenibilidad del negocio.

Fuentes de ingresos principales:

- **Venta directa de productos y accesorios:**
 - Gafas inteligentes estándar y premium.
 - Accesorios como fundas protectoras, cordones de seguridad, líquido limpiador Zeiss y cargadores con celdas fotoeléctricas (pequeños paneles solares).
- **Suscripciones de mantenimiento y actualizaciones:**
 - Incluyen seguro, mantenimiento técnico, y acceso a actualizaciones de software y características premium como:
 - **Voice Match**, para comandos de voz.
 - **Captura de pantalla con acceso directo a la historia clínica.**
 - Las suscripciones pueden fraccionarse en **pagos mensuales, trimestrales o anuales**, adaptándose a las preferencias del cliente.
- **Eventos educativos y charlas especializadas:**
 - Se ofrece formación sobre el manejo y las aplicaciones prácticas de las gafas en el ámbito sanitario.
- **Servicios adicionales:**
 - Diferentes tipos de seguros con garantías que cubren:
 - Reparaciones del software.
 - Reemplazo de componentes como monturas o lentes.
 - Cobertura frente a daños accidentales.

Modelo de precios:

Hemos diseñado un sistema dinámico que ajusta el precio según las personalizaciones y características adicionales seleccionadas por el cliente, como diseños exclusivos, funcionalidades avanzadas o software especializado.

Tras comparar nuestro producto con opciones similares en el mercado, como las gafas básicas de la empresa ITURRI (cuyo rango de precios oscila entre 2.500 y 3.500 euros), hemos concluido que NAM ofrece servicios superiores:

- **Acceso directo** a la historia clínica.
- Función de **Voice Match** para comandos de voz.
- Funcionalidades avanzadas que **mejoran la ergonomía** y la experiencia del usuario.



Logo ITURRI (imagen de Internet)

Esto nos permite justificar un precio base de **4.500 euros para el modelo básico**. Este precio puede variar según las personalizaciones y características adicionales seleccionadas por el cliente.

Ingresos recurrentes:

El modelo de suscripción ofrece flexibilidad y accesibilidad para adaptarse a diferentes presupuestos:

- **Mensual:** Ideal para quienes prefieren pagos regulares más pequeños.
- **Trimestral:** Con descuentos respecto al plan mensual.
- **Anual:** La opción más económica, que incluye ahorros significativos y acceso prioritario a soporte técnico.

Descuentos y promociones:

- Ofrecemos descuentos exclusivos para suscripciones anuales.
- Tarifas reducidas para clientes que contraten planes de mantenimiento y actualizaciones, fomentando la fidelización y el uso continuo de nuestros productos y servicios.