



4. Fuentes de Ingresos de EduKits

El modelo de ingresos de EduKits está diseñado para ser flexible, accesible y sostenible, adaptándose tanto a las necesidades de las familias como a las de las instituciones educativas. La principal fuente de ingresos provendrá del alquiler de kits educativos, que incluirán juguetes y materiales diseñados para fomentar el aprendizaje y la creatividad.

Implementaremos planes de suscripción recurrentes en los cuales ofreceremos tarifas fijas con precios estandarizados según la duración del compromiso. Por ejemplo, el plan trimestral básico será de 34'99€ al mes, mientras que el premium de 49'99€ y el plan anual básico será de 24'99€ y el premium de 37'49€. Éstas permitirán el acceso regular a kits personalizados, adaptados a las necesidades específicas de los usuarios, y garantizarán estabilidad financiera a largo plazo para el proyecto.

Para aquellos que no deseen comprometerse con un plan, ofreceremos opciones de alquiler esporádico. Este servicio es ideal para situaciones específicas como eventos familiares, celebraciones o proyectos educativos temporales, permitiendo mayor flexibilidad a los usuarios. Los precios para el alquiler esporádico serán dinámicos y dependerán de factores como la cantidad de materiales solicitados, la duración del alquiler y el nivel de personalización del kit, un alquiler básico de tres días tendrá un costo aproximado de 15€, mientras que un paquete premium personalizado de cinco días costará alrededor de 30€. Este enfoque asegura un equilibrio entre la calidad de los materiales, la accesibilidad para los clientes y la rentabilidad del proyecto.

A través de estas las suscripciones periódicas y a los alquileres esporádicos obtendremos la fuente de ingresos principal para llevar a cabo nuestra labor. A su vez, aunque no generarán ingresos directos, las charlas promocionales jugarán un papel importante en atraer nuevos clientes y fidelizar a los actuales. A través de estas actividades, podremos demostrar el valor de nuestros productos y servicios, incentivando la contratación de nuestros planes y generando un impacto positivo en la comunidad educativa, lo que nos proporcionará un recurso complementario de ganancias.

Por otro lado, para fomentar la fidelización y ampliar nuestra base de clientes, introduciremos diversas estrategias de descuentos y promociones. Por ejemplo, ofreceremos descuentos por fidelidad a clientes recurrentes, como un 10% al renovar un plan trimestral. Durante los primeros meses de lanzamiento, habrá promociones iniciales para suscripciones anuales y alquileres esporádicos. Además, las escuelas infantiles que alquilen múltiples kits simultáneamente recibirán descuentos por volumen, incentivando su participación y colaboración.

Planeamos expandir nuestras opciones de kits para satisfacer necesidades más específicas y diversificadas. También desarrollaremos un sistema de recomendaciones personalizadas que incentive la renovación de suscripciones y la contratación de nuevos servicios.

Además, exploraremos la monetización a través de paquetes especiales para eventos educativos, como ferias o actividades extracurriculares, que podrán generar ingresos complementarios. Con un enfoque dinámico en precios y estrategias de fidelización, EduKits continuará adaptándose a las



demandas del mercado, manteniendo el equilibrio entre accesibilidad y rentabilidad mientras fortalece su posición en el sector educativo.

Hemos estimado que el mercado objetivo inicial incluye 5.000 familias. Asumiendo una tasa de conversión conservadora del 2%, se proyecta que 100 familias se convertirán en clientes durante el primer trimestre. De las cuales esperamos que el 70% opte por el plan básico trimestral y el restante 30% elija el plan premium trimestral o el alquiler esporádico. Por otra parte, el mercado objetivo inicial en los centros incluye 500 instituciones. Aplicando la misma tasa de conversión del 2%, se estima que 10 centros se convertirán en clientes durante el primer trimestre, entre ellos, consideramos que el 80% se decantará por la suscripción básica anual y el otro 20% por la premium anual. Según estas valoraciones hemos elaborado la siguiente tabla.

SUSCRIP. TRIMESTRAL	INGRESO ESTIMADO
Plan Básico	7.347,90
Plan Premium	4.499,10
TOTAL TRIMESTRAL	11.847,00
SUSCRIP. ANUAL	
Plan Básico	2.399,04
Plan Premium	899,76
TOTAL ANUAL	3.298,80
TOTALES	15.145,80