

## 4. Fuentes de Ingresos

Se han planteado tres tipos de de fuentes siendo la primera la principal de todas:

### 1. **Experiencia de visita a monumentos turísticos a través de realidad virtual en el destino.**

Este tipo de ingresos será estructurado y definido según los tickets de derecho al uso del servicio, cuyas tarifas tendrán en cuenta:

- Precio por hora de la visita
- Tiempo de duración de la experiencia contratada
- Destino virtual dónde se realizará la visita

Flujo esperado de este tipo de ingreso:

La venta se realizará vía virtual a través de distribuidores, y a de manera presencial en los puntos de servicio cerca a los monumentos.

Se espera que este sea la fuente principal de los ingresos representando un 75% del total.

El precio del ticket será de 20 euros por cada hora de servicio.

### 2. **Venta del software (App) de visitas virtuales a monumentos turísticos a terceros privados.**

La venta del software se ofrecerá vía web a usuarios que disfruten de realizar visitas virtuales desde la comodidad de su casa.

Los ingresos de este tipo serán estructurados y definidos según las cartillas de venta cuyo contrato y tarifas deberán tener en cuenta:

- Destino(s) turístico virtuales que contempla la licencia vendida
- Servicios de mantenimiento o soporte técnico
- Vigencia de las garantías

Flujo esperado de este tipo de ingreso:

Se espera que estos ingresos sean complementarios y no representen más del 10%.

Este porcentaje se revisará luego de 6 meses de lanzado el producto en la medida que nos permita tener más información sobre el tipo de clientes que lo compren y mejorar la proyección de ventas en este rubro, sobre todo en los Markets digitales.

### 3. **Merchandising**

En los puntos de servicio de la experiencia se tendrán escaparates para venta de artículos de Merchandising tales como polos, lapiceros, imanes, llaveros, etc.

Se espera que estos ingresos sean complementarios y no representen más del 15%.