



PAMILOOP

2025

STARTinnova

Iker López Gallego
Michael Tijeras Lapteva
Pablo Houot Silla
Adrián Arenas Zanón



Contenido

FUENTES DE INGRESOS – PAMILOOP	3
Objetivo	3
Fuentes de ingresos	3
Modelo de precios	4
Tipos de ingresos	4
Descuentos y promociones	4
Estrategia de monetización a largo plazo	4
Ejemplo práctico (resumen visual)	5

FUENTES DE INGRESOS – PAMILOOP

Objetivo

Identificar cómo el proyecto gana dinero, es decir, de dónde provienen los ingresos y cómo se fijan los precios, incluyendo financiación externa real.

Fuentes de ingresos

Formas en que Pamiloop genera dinero:

- Venta directa de productos o servicios

Definición: Ingresos obtenidos por la venta de electrodomésticos reacondicionados a través de la app.

Ejemplo real: Cada venta genera un 10–15% de comisión sobre el precio final.

- Suscripciones o membresías

Definición: Pago periódico que los técnicos hacen para acceder a más solicitudes y herramientas premium.

Ejemplo real: Suscripción mensual de 20 € para técnicos profesionales.

- Publicidad o patrocinios

Definición: Ingresos por marcas ecológicas o sostenibles que pagan por aparecer en la app.

Ejemplo real: Ecoembes o Recyclia patrocinan campañas de concienciación dentro de la app.

- Eventos o actividades especiales

Definición: Talleres, cursos o charlas sobre reciclaje y economía circular que generan ingresos por inscripción.

Ejemplo real: Talleres de reparación en colaboración con centros de FP, cobrando 5–10 € por participante.

- Servicios adicionales

Definición: Extras opcionales como transporte urgente, embalaje premium o venta de repuestos.

Ejemplo real: Recogida express por 5 €, kits de repuestos desde 10 €.

- Financiación externa

Definición: Inversión o subvenciones de empresas y organismos interesados en sostenibilidad e innovación.

Ejemplo real: Iberdrola, Endesa, Naturgy, CaixaBank, BBVA, Santander, IVACE, CDTI, Fondos Next Generation EU, Lanzadera, Startup Valencia, Demium.

Modelo de precios

Cómo se determina el precio:

- Precios fijos:

Misma tarifa para todos, como la comisión estándar por venta o la recogida básica.

- Precios dinámicos o variables:

Cambian según urgencia, complejidad de la reparación o nivel de suscripción del técnico.

Factores a considerar:

- Costes de producción (reparación, logística)
- Competencia (Back Market, Rebuy, Eco-Refurb)
- Valor percibido por el cliente

Tipos de ingresos

- Pago único: Una sola vez, como la venta de un electrodoméstico o la inscripción a un taller.
- Ingreso recurrente: Pagos periódicos, como suscripciones de técnicos o publicidad dentro de la app.
- Ingresos adicionales: Extras como transporte urgente, embalaje premium o venta de repuestos.

Descuentos y promociones

- Descuentos por volumen o fidelidad: Reducción de comisión para usuarios habituales.
- Ofertas temporales o por eventos especiales: Promociones durante campañas ecológicas o semanas de concienciación.
- Precios reducidos para grupos, escuelas o instituciones: Tarifas especiales en talleres o recogidas colectivas.

Estrategia de monetización a largo plazo

- Sostenibilidad: Mantener ingresos estables mediante el crecimiento de usuarios, técnicos y ventas, apoyados por financiación externa real.
- Adaptación: Ajustar precios, ampliar catálogo de repuestos, incorporar alquiler de electrodomésticos reacondicionados y reforzar alianzas estratégicas según evolución del mercado.

Ejemplo práctico (resumen visual)

Categoría	Ejemplo	Tipo de ingreso	Fuente/Financiador real
Venta directa	Venta de electrodomésticos reacondicionados	Pago único	Comisión de venta
Suscripción	Cuota mensual de técnicos	Recurrente	Técnicos
Publicidad	Anuncios de marcas ecológicas	Recurrente	Ecoembes, Recyclia
Eventos	Talleres de reparación y reciclaje	Pago único	Centros de FP, Ayuntamientos
Servicios extra	Transporte urgente o kits de repuestos	Adicional	Usuarios/Pamiloop
Financiación externa	Fondos verdes y subvenciones	Adicional	Iberdrola, Endesa, IVACE, Lanzadera