

## FLUJO DE INGRESOS

Cada unidad tiene un coste estimado de producción de 1.500 € y un precio de venta de 3.000 €. Esto da como resultado un margen bruto por cada unidad vendida que es aproximadamente del 50 %.

El producto está dirigido a las compañías del sector minorista que buscan mejorar la experiencia de compra en sus salas de exhibición o probadores, y también a clientes individuales (diseñadores, casas particulares e influencers).

### 2. Suscripción Premium

Además, ofrece un plan Premium que incorpora funciones más avanzadas mediante una suscripción anual o mensual.

---

Entre las ventajas del plan se incluyen:

- Recomendaciones personalizadas basadas en el clima, la ocasión o el estilo.
- Evaluación de silueta y color mediante inteligencia artificial.
- Sincronización con el armario virtual del usuario.

Los 9,99 € que cuesta la suscripción mensual generan ingresos de manera recurrente y aumentan la fidelidad del cliente.

### 3. Comisiones por ventas de afiliados

El espejo sugiere productos de diferentes marcas asociadas.

Cuando el cliente decide comprar una prenda recomendada esta empresa

---

cobra una comisión del 5 % al 15 % del precio de la venta. Es decir, que el propio cliente puede comprar ropa mediante el espejo , y ya que hacemos promoción de marcas obtenemos un beneficio.

#### 4. Licencias B2B

También ofrece a las empresas (B2B) licencias para utilizar el software y mantenimiento. Las tiendas de ropa, los gimnasios, los hoteles y los centros estéticos tienen la opción de incorporar espejos inteligentes en sus espacios para brindar a sus clientes experiencias personalizadas.

Cada contrato de B2B incluye el mantenimiento técnico, la implementación del software y las actualizaciones, con un costo aproximado de 500 € mensuales por cada unidad puesta en marcha.

## TOTAL INGRESOS:

- Comercialización de espejos inteligentes: 20 piezas cada mes por 3.000 € = 60.000 €
- Suscripciones Premium: 1.000 clientes × 9,99 € = 9.990 €
- Comisiones por ventas de afiliados: aproximadamente 2000 euros
- Licencias B2B: cinco contratos multiplicados por 500 euros es igual a 2.500 euros.
- Publicidad y colaboraciones alrededor de 1.500 euros
- El total aproximado de ingresos mensuales es de 76.000 €.

Si se considera un coste mensual de cerca de 45.000 € (que incluye fabricación, personal, marketing, software y estructura), el beneficio neto al mes sería cercano a 31.000 €, lo que supone un posible beneficio en su primer periodo operativo de 370.000 € al año.