



SIGNATALK

4. FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estáis ofreciendo?

1. ¿Cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes?

En el caso de *SignaTalk*, nuestros clientes principales —personas sordas, con dificultades auditivas, familiares, colegios inclusivos, clínicas y centros de rehabilitación— valoran enormemente herramientas que faciliten la comunicación diaria.

Están dispuestos a pagar **un coste inicial accesible** por el dispositivo y una **suscripción mensual razonable** por las funciones avanzadas que usan IA en tiempo real.

2. Tipos de fuentes de ingreso:

En nuestro modelo encontramos los dos tipos:

- **Ingresos por pago único:**
 - Compra de la pulsera inteligente *SignaBand* (199 €).
- **Ingresos por pagos recurrentes:**
 - Suscripción a *SignaTalk Premium* (4,99 €/mes después del primer año gratuito).

3. Maneras de generar ingresos en SignaTalk:

- **Venta de activos:**
 - Venta del dispositivo físico *SignaBand*.
- **Primas por suscripción:**
 - Suscripción mensual a *SignaTalk Premium* para traducción avanzada, personalización, historial de señas, ampliación de vocabulario y uso ilimitado.
- **Licencias (opcional en fases posteriores):**
 - Licencias de uso para instituciones educativas y clínicas, con funcionalidades colectivas.
- **Descuentos institucionales:**
 - Precios especiales para colegios y clínicas, fomentando su adopción a gran escala. (Por ejemplo: 15–25 % de descuento en compras por volumen).
- **Publicidad o comisiones:**
 - No contemplado inicialmente para mantener accesibilidad y evitar intrusiones en la experiencia del usuario.



4. Tipos de precios:

- **Precios fijos:**
 - SignaBand cuesta 199 €.
 - Suscripción mensual Premium: 4,99 €.
- **Precios dinámicos:**
 - Descuentos por volumen y precios especiales para instituciones.
 - Posibles promociones en campañas especiales (Semana de la Audición, Back to School, etc.).

1. Definición clara y prudente de las principales fuentes de ingreso

SignaTalk cuenta con **dos fuentes principales**:

1. **Venta del dispositivo SignaBand (ingreso inicial).**
2. **Suscripción mensual Premium (ingreso recurrente).**

Ambas fuentes son **realistas, justificables y escalables** para un proyecto tecnológico con IA.

2. Participación porcentual estimada de cada fuente de ingreso

Ejemplo de previsión inicial:

- **Venta del dispositivo:** 60 % de los ingresos en los primeros años (fase de adopción).
- **Suscripciones Premium:** 40 % en los primeros años, aumentando con el tiempo hasta superar el 60 % conforme crece la base de usuarios.

3. Si el proyecto requiere inversión inicial

El ingreso por venta del dispositivo permite **recuperar parte de la inversión hardware** rápidamente.

La suscripción mensual asegura **flujo de caja estable** para mantener servidores, IA, actualizaciones y soporte.