

INGRESOS

El modelo de ingresos de la plataforma se basa en una **estrategia diversificada**, que combina ingresos recurrentes, pagos por uso y acuerdos con terceros. Esto permite asegurar **estabilidad económica, escalabilidad** y adaptación a distintos tipos de clientes (profesionales, empresas y entidades educativas).

1. Venta de activos

La venta de activos se refiere a la comercialización de **productos digitales propios** de la plataforma:

- Venta de **módulos 3D específicos** (rehabilitación de baños, cocinas, locales comerciales, eficiencia energética).
- Venta de **plantillas de proyectos** prediseñadas.
- Venta de **paquetes de visualización avanzada** para presentaciones a clientes finales.
- Posible venta de **bibliotecas de materiales y soluciones constructivas**.

Este tipo de ingreso permite monetizar desarrollos ya creados sin coste adicional por uso.

2. Primas por uso (pago por uso)

Modelo flexible dirigido a profesionales o empresas con actividad irregular.

Pago recurrente por obra activa:

- El cliente paga solo mientras la obra esté activa en la plataforma.
- Tarifa mensual por obra (“X €/obra/mes”).
- El pago se detiene automáticamente al finalizar la obra.
- La tarifa puede variar según:

- Tamaño de la obra.
- Nivel de detalle del modelo 3D.
- Complejidad técnica.

Objetivo: ofrecer un modelo justo y accesible para empresas con proyectos puntuales o estacionales.

3. Primas de suscripción

Modelo principal de ingresos recurrentes.

Precios fijos

Son tarifas estables que **no dependen del tamaño de la obra**, y permiten acceso a las funciones básicas:

- **Plan Básico Profesional:** 24,99 €/mes por usuario
- **Plan Básico Anual:** 250 €/año
- **Módulo estándar adicional:** 9,99 €/mes

Incluye:

- Carga de modelos.
- Visualización 3D del proceso de rehabilitación.
- Gestión básica de proyectos.

Suscripción avanzada (premium)

Modelo de mayor valor añadido, con primas por funcionalidades extra:

- Procesamiento acelerado de modelos complejos.
- Transición fluida entre fases de obra.

- Mayor capacidad de almacenamiento.
- Gestión de múltiples obras simultáneas.
- Funciones avanzadas:
 - Estimación automática de tiempos.
 - Evaluación energética tras la rehabilitación.
 - Exportaciones avanzadas para informes técnicos.

Extras de pago:

- +15 €/mes → Duplicación de almacenamiento.
- +20 €/mes → Motor de visualización de alta fidelidad.
- +30 €/mes → Módulo de IA para detección de errores y planificación optimizada.

4. Licencias

Modelo dirigido a organizaciones que necesitan un uso intensivo de la plataforma.

Institutos y centros educativos

- Acceso para alumnado y profesorado.
- Uso en FP de edificación, arquitectura, eficiencia energética.
- Herramientas adaptadas a la enseñanza.
- Licencia anual educativa a precio reducido.

Empresas de construcción

- Gestión simultánea de múltiples obras.
- Usuarios ilimitados.
- Seguimiento 3D centralizado.

Arquitectos, ingenierías y consultoras

- Modelado avanzado por fases.
- Integración con flujos BIM.
- Simulación estructural visual.
- Coordinación multidisciplinar.

Qué incluyen las licencias:

- Cuota anual personalizada.
- Usuarios ilimitados.
- Acceso a todos los módulos premium.
- Integraciones avanzadas.
- Soporte técnico prioritario.
- Formación inicial.

5. Renting y alquiler

La plataforma puede ofrecer **alquiler temporal de herramientas avanzadas**, por ejemplo:

- Alquiler mensual de motores de renderizado de alta fidelidad.
- Renting de módulos de IA para proyectos concretos.
- Uso temporal de funciones premium para grandes rehabilitaciones.

Este modelo es ideal para clientes que no necesitan estas herramientas de forma permanente.

6. Préstamo (financiación indirecta)

De forma indirecta, la plataforma puede colaborar con entidades financieras o partners para:

- Facilitar financiación de proyectos de rehabilitación.
- Ofrecer simulaciones visuales que respalden solicitudes de préstamo.
- Mejorar la viabilidad económica del proyecto ante bancos o inversores.

Aunque no es un ingreso directo principal, **aporta valor al cliente** y fortalece la propuesta de negocio.

7. Primas de broker (intermediación)

La plataforma puede actuar como intermediaria entre:

- Clientes finales y profesionales.
- Empresas de rehabilitación y proveedores.
- Diseñadores y fabricantes de mobiliario (como IKEA).

Ingresos posibles:

- Comisión por contacto generado.

- Comisión por proyecto cerrado.
- Comisión por venta de mobiliario o servicios asociados.

8. Publicidad

Publicidad **selectiva y no invasiva**, dirigida exclusivamente al sector:

- Marcas de materiales de construcción.
- Fabricantes de mobiliario.
- Empresas de eficiencia energética.
- Proveedores de soluciones técnicas.

La publicidad se integraría dentro de:

- Catálogos 3D.
- Recomendaciones de materiales.
- Espacios profesionales de la plataforma.

Este modelo de ingresos combina:

- Ingresos recurrentes (suscripciones y licencias).
- Ingresos variables (uso por obra, módulos, alquiler).
- Ingresos indirectos (broker y publicidad).

Esto garantiza un **modelo económico sólido, flexible y escalable**, adaptado a las necesidades reales del sector de la rehabilitación y el diseño de interiores.

