

# 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.

