

FUENTES DE INGRESOS

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar el cliente?

El cliente está dispuesto a pagar por una solución tecnológica que le ahorra tiempo, mejora su imagen personal y le permite consumir moda de forma más sostenible. El modelo combina ingresos por pago único e ingresos recurrentes para asegurar viabilidad y estabilidad económica.

Principales fuentes de ingresos

1. Venta del vestidor inteligente (pago único – venta de activos)

Venta del armario inteligente como producto principal. Incluye el hardware, la instalación y la configuración inicial. Precio fijo. Representa aproximadamente el **55%** de los ingresos totales.

2. Suscripción al software y servicios IA (pagos recurrentes)

Cuota mensual o anual por el uso del software, recomendaciones avanzadas, mantenimiento y actualizaciones del sistema. Supone alrededor del **25%** de los ingresos.

3. Servicio de reciclaje y marketplace de prendas

Ingresos procedentes de la venta de prendas recicladas y comisiones por intermediación y logística. Representa aproximadamente el **12%** de los ingresos.

4. Alquiler, licencias y servicios adicionales

Opciones de renting del vestidor, licencias para integraciones con terceros y servicios premium. Aporta alrededor del **8%** de los ingresos.

Clasificación de precios

- **Precios fijos:** Venta del vestidor inteligente y suscripción estándar.
- **Precios dinámicos:** Prendas recicladas, servicios premium y comisiones variables.

Recuperación de la inversión inicial

La inversión inicial necesaria para el desarrollo tecnológico y la producción del vestidor se recupera principalmente mediante la venta del hardware. Los ingresos recurrentes por suscripción permiten sostener el proyecto a medio y largo plazo.