

6. FUENTES DE INGRESO

Para que FeelLink sea un proyecto sostenible, nuestro modelo de ingresos combina la venta del dispositivo físico con servicios de apoyo continuo para las familias y los centros educativos, asegurando así la viabilidad a largo plazo.

1. VENTA DIRECTA DEL DISPOSITIVO (Hardware)

Es el ingreso inicial por la adquisición de la pulsera física FeelLink.

- **VENTA A FAMILIAS:** Compra individual a través de nuestra plataforma web para uso doméstico.
- **KITS PARA CENTROS EDUCATIVOS:** Venta de lotes de dispositivos (packs de 5 o 10 unidades) adaptados para aulas de educación especial o departamentos de orientación.

2. MODELO DE SUSCRIPCIÓN APP (Apoyo continuo)

Este modelo asegura ingresos recurrentes y permite que el usuario saque el máximo provecho a la tecnología de apoyo.

- **PLAN FAMILIAR:** Una suscripción mensual económica que permite conectar el dispositivo del menor con el móvil de los padres. Incluye acceso al historial de estados emocionales y sugerencias de actividades de calma personalizadas.
- **PLAN EDUCATIVO (Centros):** Una licencia para colegios que permite a los orientadores y profesores gestionar varios dispositivos desde un panel de control único, facilitando el seguimiento del clima emocional en el aula.

3. FORMACIÓN Y RECURSOS DIDÁCTICOS

No vendemos solo tecnología, sino una herramienta de apoyo integral.

- **TALLERES DE APOYO EMOCIONAL:** Charlas y talleres prácticos dirigidos a padres y educadores sobre cómo interpretar las señales de la pulsera y cómo aplicar técnicas de regulación emocional en el momento adecuado.
- **GUÍAS Y RECURSOS PREMIUM:** Venta de materiales pedagógicos digitales (guías visuales, protocolos de actuación en crisis) que complementan el uso de la pulsera.

4. MANTENIMIENTO Y SOPORTE

- **SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA:** Planes de soporte técnico y actualizaciones de software para asegurar que el sistema de "semáforo emocional" esté siempre calibrado y funcionando correctamente en los centros educativos.