

Fuentes de ingresos

Nuestro modelo comercial es **híbrido**: combinamos ingresos puntuales con recurrencia, buscando solidez financiera sin perder accesibilidad.

Comercialización del Kit AERO MOTION (Ingreso Principal)

La base de nuestra facturación es la venta del dispositivo físico.

Precio minorista: entre **120 € y 180 €**, según el modelo del vehículo.

Estrategia: este rango nos permite entrar rápidamente en el mercado de conductores jóvenes y entusiastas del motor, posicionándonos como una alternativa real frente a soluciones de lujo inaccesibles.

Servicios de Instalación (Ingreso Complementario)

Para evitar errores de montaje y reducir devoluciones:

Tarifa de instalación: entre **30 € y 50 €**, según la complejidad del vehículo, en talleres colaboradores.

Mantenimiento y Suscripción (Ingreso Recurrente)

Donde muchos ven una venta cerrada, nosotros vemos una relación continua.

Suscripción Premium anual (opcional): incluye actualizaciones de software, inspección física del sistema y extensión de la garantía.

Objetivo: transformar al comprador ocasional en un cliente recurrente y estabilizar el flujo de caja.

Talleres y Flotas – Venta por Volumen

Para talleres y empresas con flotas ofrecemos paquetes de **5 unidades o más**, con descuentos comerciales. Se incentiva así la compra en volumen frente a la individual.

¿Por qué este modelo destaca?

Concreción: precios claros, sin ambigüedades.

Claridad: se diferencia perfectamente entre pagos únicos y recurrentes.

Simplicidad: hablamos de servicios y valor, no de tecnicismos innecesarios.



