

# FUENTES DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos son necesarias para LurrApp y confiamos en que generará beneficios y garantizará su sostenibilidad a largo plazo. Para que DevTek pueda mantener, mejorar y expandir la aplicación, es necesario definir qué servicios están dispuestos a pagar los usuarios y bajo qué modalidades. En el modelo de negocio de LurrApp se contemplan tanto pagos únicos como pagos recurrentes, adaptados a distintos tipos de agricultores y niveles de tecnificación.

A continuación, detallamos las principales vías de ingresos que puede tener la empresa.

## Ingresos por pago único

Estos ingresos son una sola vez por el cliente y quedan en su propiedad:

- **Venta de sensores y kits de automatización:**

- Kits de humedad del suelo
- Sensores de luz y temperatura
- Controladores de riego inteligente
- Packs de iniciación para huertos domésticos

- **Compra de módulos o funciones premium individuales:**

- Módulo avanzado de análisis del terreno
- Informes personalizados de rendimiento del cultivo
- Historial avanzado de predicciones meteorológicas

## Ingresos por pago recurrente

Los ingresos recurrentes provienen de pagos continuos (mensuales o anuales) para acceder a servicios que son permanentes.

- **Suscripción mensual o anual a LurrApp Premium**

- Lecturas ilimitadas de sensores
- Acceso al chatbot avanzado con diagnósticos detallados
- Automatización inteligente del riego
- Informes de rendimiento de la huerta
- Soporte técnico prioritario

- **Mantenimiento y soporte técnico (pagos periódicos por servicio)**

Productores profesionales pueden contratar paquetes de soporte continuo para:

- Revisión de sensores
- Asistencia en la instalación
- Actualización y calibración del sistema

## **Ingresos adicionales complementarios**

Más allá de los pagos directos del usuario, LurrApp también puede generar ingresos a través de otros modelos habituales en plataformas digitales.

- **Comisiones por compraventa**

La app incluye un espacio para vender productos de la huerta. DevTek puede obtener una comisión pequeña por cada transacción gestionada desde LurrApp. (Esto nunca perjudicaría al productor, ya que las comisiones son mínimas para mantener la accesibilidad).

- **Publicidad dentro de la app (solo en la versión gratuita)**

Incluirá espacios limitados de publicidad cuidadosamente seleccionada. La intención no es saturar al usuario, solamente ofrecer anuncios relevantes y relacionados con la actividad agrícola, de forma que resulten beneficiosos.

Para ello, DevTek establecerá colaboraciones y acuerdos con empresas del sector agrícola. Queremos que toda la publicidad cumpla con tres principios fundamentales: ética, local y útil.

## **Resumen estratégico**

Una combinación equilibrada de estas fuentes de ingreso garantiza que LurrApp sea un proyecto viable, sostenible y en constante evolución. Gracias a la venta de sensores, módulos premium y a las suscripciones, la plataforma puede crecer mientras ofrece a cada agricultor exactamente lo que necesita. Este modelo de negocio permite que LurrApp funcione tanto para pequeños huertos como para explotaciones más profesionales, asegurando que DevTek pueda seguir innovando y llevando la tecnología al campo de forma accesible y eficiente.