

## FUENTES DE INGRESOS:

Pensamos en 8 fuentes de ingreso potenciales:

1. Alquiler de powerbanks solares
2. Suscripciones mensuales
3. Publicidad en pantallas
4. Patrocinios de marcas sostenibles
5. Convenios con el ayuntamiento
6. Servicios digitales premium (WiFi, app)
7. Venta de datos agregados
8. Expansión a otras ciudades

A continuación analizaremos cada fuente:

### 1. Alquiler de powerbanks solares (ingreso principal)

#### Pago por uso

- Alquiler por tiempo: **1 € / hora o 2 € / 3 horas**
- Pago mediante app (Bizum, tarjeta, Apple/Google Pay)

#### Por qué funciona

Es una necesidad inmediata y frecuente (batería baja = urgencia) y encaja perfectamente con jóvenes, turistas y trabajadores móviles.

#### Escalabilidad

Cuantos más puntos y más powerbanks, mayor ingreso sin aumentar mucho los costes.

### 2. Suscripciones para usuarios habituales

#### Planes mensuales

- Estudiantes: **5–7 €/mes** → cargas ilimitadas
- Profesionales móviles: **10 €/mes**
- Bono semanal para turistas: **3–4 €**

#### Ventaja

- Ingresos estables y previsibles
- Fideliza a usuarios jóvenes (universidad, biblioteca, centro)

#### Extra

La app muestra estadísticas ecológicas: "este mes has ahorrado X kWh y X g de CO<sub>2</sub>".

### 3. Publicidad en pantallas de los puntos solares

#### Venta de espacios publicitarios

- Comercios locales (cafeterías, tiendas)
- Eventos culturales (conciertos, festivales)
- Campañas del propio ayuntamiento

#### Formato

- Banners rotativos
- Anuncios cortos (5–10 segundos)

- Información patrocinada (“evento recomendado”)

**Muy interesante para el ayuntamiento** porque es publicidad local, sostenible y dirigida a jóvenes.

#### 4. Patrocinios y acuerdos con marcas verdes

##### **Patrocinio de estaciones**

- “Estación Solar.Gasteargi patrocinada por X”
- Logos en Punto físico, Powerbanks, App, Web

##### **Marcas interesadas**

- Empresas de energía renovable
- Marcas tecnológicas
- Bancos éticos o cooperativas
- Empresas locales km0

##### **Ingreso indirecto**

- Dinero
- Material gratuito o a bajo coste
- Mantenimiento subvencionado

#### 5. Convenios con el Ayuntamiento

##### **Contrato o subvención por servicio público**

- Pago fijo mensual/anual por:
  - Mantenimiento
  - Servicio de conectividad
  - Mejora del espacio público

##### **Justificación**

- Reduce consumo eléctrico
- Mejora imagen de Green Capital
- Aumenta el tiempo de uso de espacios públicos

**Plus** Cesión de datos anonimizados de uso (horas, zonas, perfiles).

#### 6. WiFi premium o servicios digitales extra

##### **Modelo freemium**

- WiFi básico: gratis
- WiFi rápido o sin anuncios: 1 €/día o incluido en suscripción

##### **Otros extras**

- Carga rápida prioritaria
- Reserva de powerbank desde la app
- Alertas personalizadas (eventos, transporte)

#### 7. Venta de datos agregados y estudios de uso

##### **Informes de datos anonimizados**

- Horas de uso
- Zonas más activas
- Perfil de consumo energético

## Ciudades

- Ayuntamiento
- Empresas de movilidad
- Organizadores de eventos
- Urbanismo y planificación

Siempre cumpliendo RGPD (datos agregados, no personales).

## 8. Replicación del modelo en otras ciudades (medio plazo)

### Licencias o franquicia

- Otras ciudades medianas
- Campus universitarios
- Festivales o eventos temporales

### Qué vendemos

- El modelo
- La tecnología
- La app
- El know-how

### EN RESUMEN:

Para ganar dinero, nos enfocamos en **fuentes mixtas que sean sostenibles**. La principal sería el alquiler de powerbanks. Estimamos que una persona lo usaría 2-3 veces al mes, sobre todo en verano o fines de semana, generando unos 4-6 euros por usuario/mes. La segunda fuente que cubriría el 40 % de ingresos sería la publicidad en las pantallas: vendemos espacios a empresas locales como cafeterías o tiendas, por 200 euros/mes por Los patrocinios (5000 euros anuales por poner su logo) y venta de datos y servicios de asesoramiento en la replicabilidad, cubrirían el resto de ingresos necesarios.

**¿Rentable solo con alquiler?** Quizás no al principio; con 1000 usos/mes por punto (a 1 euro/hora media), ingresamos 1000 euros/punto, pero con costes, necesitamos publicidad para cubrir. En total, con 20 puntos, apuntamos a 50.000 euros/año iniciales, creciendo con más usuarios.



