

Fuentes de ingresos

La empresa generará ingresos a través de diversas fuentes, diseñadas para cubrir distintos tipos de clientes y generar tanto ingresos iniciales como recurrentes:

1. **Venta directa de cajas fuertes:**

La venta directa será la principal fuente de ingresos. Cada unidad tendrá un precio variable en función de su tamaño, nivel de seguridad, funciones tecnológicas y materiales. Por ejemplo, un modelo básico para hogar puede costar menos, mientras que una versión empresarial o premium con sensores avanzados, refuerzos de acero y control remoto mediante app tendrá un precio más elevado. La personalización también permite aumentar el valor del producto: los clientes pueden elegir acabados, colores, niveles de seguridad adicionales y funcionalidades extra, generando un ingreso adicional por cada elección personalizada.

2. **Servicios de instalación profesional:**

Para clientes empresariales o institucionales, ofreceremos instalación profesional, que incluye anclaje seguro, configuración de sistemas biométricos, pruebas de funcionamiento y formación del personal autorizado. Este servicio es opcional, pero altamente recomendable en entornos de alto valor, y representa un ingreso extra significativo para la empresa.

3. **Mantenimiento y revisiones periódicas:**

Las cajas fuertes inteligentes requieren mantenimiento preventivo y actualizaciones de software para garantizar que los sistemas biométricos y electrónicos funcionen correctamente. Se ofrecerán planes de mantenimiento anuales o bianuales, que incluyen revisión de hardware, reemplazo de baterías y actualización de sistemas, generando ingresos recurrentes y asegurando fidelización del cliente.

4. **Versiones premium y servicios adicionales:**

Se ofrecerán versiones de lujo o con funcionalidades avanzadas, como integración con sistemas de seguridad del hogar o negocio, notificaciones en tiempo real, historial completo de accesos y capacidad de múltiples usuarios con perfiles diferenciados. Estas versiones permiten aumentar el ticket promedio por cliente y atraer a un segmento dispuesto a pagar más por seguridad y control avanzado.

En conjunto, esta estructura de ingresos permite cubrir distintos segmentos del mercado, desde hogares hasta empresas, y combina **ingresos únicos (venta de producto)** con **ingresos recurrentes (servicios y mantenimiento)**, garantizando sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.