

Fuentes de ingresos

En este apartado nos preguntamos cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente potencial por el producto o servicio que le estamos ofertando, teniendo en cuenta que el precio debe ser accesible para el cliente y rentable para la empresa, según nuestra estructura de costes.

En el caso de EduPet, nuestro cliente potencial son los estudiantes y sus familias, que están dispuestos a pagar por una herramienta educativa que facilite el estudio en casa y mejore el rendimiento académico.

Teniendo en cuenta que el coste de fabricación del robot es de aproximadamente 100–120 € por unidad, además de los costes de software, servidores, contenidos, personal y mantenimiento, el modelo de ingresos sería el siguiente:

- **Venta del robot EduPet:**
El robot tendría un precio aproximado de 199 €.
De este modo, se obtiene un margen de beneficio por unidad que permite cubrir los costes de fabricación, parte del desarrollo del software y los gastos de distribución.
- **Suscripción al contenido educativo:**
Los usuarios pagarían una suscripción de 9,99 € al mes o 99 € al año para acceder a ejercicios, juegos, actividades personalizadas y exámenes de prueba.
Este ingreso recurrente permite cubrir los costes de servidores, mantenimiento, actualización de contenidos y personal, además de generar beneficio a largo plazo.
- **Servicios adicionales (opcional):**
Funciones avanzadas o mayor personalización por 4–6 € al mes, que aumentan los ingresos sin incrementar significativamente los costes.
- **Actualizaciones y nuevos contenidos:**
Pago puntual de 10–20 € por nuevos módulos o materias, ayudando a financiar la mejora continua del producto.