

#### **4. Fuentes de ingresos**

##### **Ingresos B2C (para clientes individuales)**

- **Suscripción básica anual**
  - **El cliente paga una cuota al año para guardar sus contraseñas y documentos en una “caja fuerte digital” segura.**
  - **El sistema comprueba cada cierto tiempo que el usuario sigue activo.**
  - **Precio pensado para que sea asequible y atraer a muchos usuarios.**
  - **Ejemplo: entre 50 y 100 € al año.**
- **Planes premium**
  - **Incluyen servicios extra como ayuda legal, conexión con notarios digitales y soporte en casos más complicados.**
  - **Uso de inteligencia artificial para detectar intentos de fraude.**
  - **Atención personalizada con expertos.**
  - **Ejemplo: entre 200 y 500 € al año.**
- **Servicios a la carta (pago único)**
  - **El cliente paga solo cuando necesita algo concreto, como validar un documento con un notario o recuperar activos digitales.**
  - **Ejemplo: entre 100 y 300 € por servicio.**

##### **Ingresos B2B (para empresas e instituciones)**

- **Licencias de uso de la plataforma**
  - **Bancos, aseguradoras o despachos de abogados usan nuestro sistema para ofrecerlo a sus clientes.**
  - **Pagan una cuota anual según el número de clientes que tengan.**
- **Modelo “white label”**
  - **La plataforma se adapta a la marca del banco o aseguradora.**
  - **Se cobra por personalizarla y mantenerla.**
- **Ejemplo: contratos de 50.000 a 200.000 € al año por institución.**
- **Comisiones por integración**
  - **Cada vez que un cliente accede al servicio a través de un banco o aseguradora, cobramos una comisión.**

- **Ejemplo: entre 10 y 20 € por cliente activo.**

### **Ingresos complementarios**

- **Publicidad ética**
- **Mostrar anuncios de servicios relacionados (seguros de vida, asesoría legal, ciberseguridad).**
- **Solo si el usuario da su permiso.**
- **Marketplace de servicios**
- **Espacio dentro de la plataforma donde abogados, notarios y expertos ofrecen sus servicios.**
- **Nosotros cobramos una comisión por cada transacción.**
- **Formación y consultoría**
- **Cursos online sobre ciberseguridad y herencia digital.**
- **Talleres para empresas.**
- **Ingresos por inscripción o paquetes corporativos.**

### **Clasificación de ingresos**

- **Recurrentes (se repiten cada año): Suscripciones de clientes individuales, licencias de empresas y comisiones por integración.**
- **Pago único: Servicios legales concretos y personalización “white label”.**
- **Variables: Marketplace, publicidad y formación.**

### **Proyección inicial (ejemplo)**

- **40% → Suscripciones individuales (B2C).**
- **30% → Licencias corporativas (B2B).**
- **20% → Servicios premium y a la carta.**
- **10% → Marketplace, formación y publicidad.**