

## **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.**