

Fuentes de ingresos

El modelo de ingresos combina suscripciones, servicios profesionales y soluciones corporativas, sin recurrir a regalías ni porcentajes sobre ventas. Los ingresos provienen tanto de tiendas individuales como de empresas y grandes cadenas.

Ingresos por tienda

- Suscripciones mensuales o anuales por el uso del software: **250–450 €/mes por tienda.**
- Venta o alquiler del hardware (espejos inteligentes con cámaras integradas):
 - Venta: **1.500–2.500 €**
 - Alquiler: **60–120 €/mes**
- Servicios premium:
 - Analítica avanzada de comportamiento y ventas: **70–150 €/mes**
 - Personalización del algoritmo según estilo, tallas y catálogo de la tienda: **500–2.000 €**
 - Integración con sistemas de inventario y promociones: **1.000–4.000 €**
 - Mantenimiento y soporte técnico: **40–80 €/mes**
- Instalación del sistema en tienda: **80–150 €**

Ingresos provenientes de empresas y cadenas corporativas

- Licencias corporativas para desplegar la solución en múltiples tiendas bajo un único contrato: **20.000–60.000 €/año.**
- Planes Enterprise con funcionalidades avanzadas, soporte prioritario y acuerdos de nivel de servicio (SLA): **40.000–90.000 €/año.**
- Personalización del algoritmo a nivel de marca, entrenado con datos históricos y colecciones propias: **5.000–20.000 €.**
- Integraciones complejas con ERP, POS, CRM, sistemas de promociones y plataformas de fidelización: **5.000–25.000 €.**
- Módulos de analítica estratégica para departamentos de compras, marketing y operaciones:
 - Tendencias de prueba frente a compra
 - Demanda por tienda o región

- Optimización de inventario y promociones (Precios según alcance del proyecto)
- Despliegues masivos y proyectos llave en mano, incluyendo instalación, formación y auditorías:
 - Instalación por tienda: **80–120 €**
 - Formación: **500–1.500 €**