

FLUJO DE INGRESO



Cada unidad tiene un coste estimado de producción de 1.500 € y un precio de venta de 3.000 €. Esto da como resultado un margen bruto por cada unidad vendida que es aproximadamente del 50 %.

El producto está dirigido a las compañías del sector minorista que buscan mejorar la experiencia de compra en sus salas de exhibición o probadores, y también a clientes individuales (diseñadores, casas particulares e influencers).

2. Suscripción Premium

Además, ofrece un plan Premium que incorpora funciones más avanzadas mediante una suscripción anual o mensual.

Entre las ventajas del plan se incluyen:

- Recomendaciones personalizadas basadas en el clima, la ocasión o el estilo.
- Evaluación de silueta y color mediante inteligencia artificial.
- Sincronización con el armario virtual del usuario.

Los 9,99 € que cuesta la suscripción mensual generan ingresos de manera recurrente y aumentan la fidelidad del cliente.

3. Comisiones por ventas de afiliados

El espejo sugiere productos de diferentes marcas asociadas.

Cuando el cliente decide comprar una prenda recomendada esta empresa cobra una comisión del 5 % al 15 % del precio de la venta. Es decir, que el propio cliente puede comprar ropa mediante el espejo, y ya que hacemos promoción de marcas obtenemos un beneficio.

4. Licencias B2B

También ofrece a las empresas (B2B) licencias para utilizar el software y mantenimiento. Las tiendas de ropa, los gimnasios, los hoteles y los centros estéticos tienen la opción de incorporar espejos inteligentes en sus espacios para brindar a sus clientes experiencias personalizadas.

Cada contrato de B2B incluye el mantenimiento técnico, la implementación del software y las actualizaciones, con un costo aproximado de 500 € mensuales por cada unidad puesta en marcha.

TOTAL, INGRESOS:

- Comercialización de espejos inteligentes: 20 piezas cada mes por 3.000 € = 60.000 €
- Suscripciones Premium: 1.000 clientes × 9,99 € = 9.990 €
- Comisiones por ventas de afiliados: aproximadamente 2000 euros
- Licencias B2B: cinco contratos multiplicados por 500 euros es igual a 2.500 euros.
- Publicidad y colaboraciones: alrededor de 1.500 euros
- El total aproximado de ingresos mensuales es de 76.000 €.

Si se considera un coste mensual de cerca de 45.000 € (que incluye fabricación, personal, marketing, software y estructura), el beneficio neto al mes sería cercano a 31.000 €, lo que supone un posible beneficio en su primer periodo operativo de 370.000 € al año.