

FUENTES DE INGRESOS

El modelo de ingresos de CLARITY se ha diseñado pensando en varias formas de generar dinero, para que el proyecto sea sostenible y no dependa de una sola fuente. La **fuente principal** de ingresos viene de la **venta directa** que realizan nuestros empleados, tanto a personas particulares como a empresas o instituciones. Esta venta es la base del negocio y depende directamente de las ventajas que ofrece la ventana: purifica el aire, reduce el ruido y se puede controlar desde la app.

A esta venta se le suma el **servicio de instalación**, que también genera ingresos y mejora la experiencia del cliente. Con una instalación profesional, la ventana funciona correctamente desde el primer día, lo que hace que los clientes confíen más en la marca. Además, este servicio puede diferenciar a CLARITY de otras ventanas que no incluyen instalación ni soporte.

Otra fuente importante de ingresos es la **venta de recambios y consumibles**, sobre todo los filtros de aire, que hay que cambiar de vez en cuando para que la ventana siga purificando bien el aire. Esto permite que la empresa siga ganando dinero a lo largo del tiempo y mantiene a los clientes usando el producto por más años.

CLARITY también puede ofrecer **servicios premium a través de la app móvil**, como informes avanzados sobre la calidad del aire, alertas personalizadas o mantenimiento automático de la ventana. Estos servicios pueden funcionar con **suscripción**, al estilo de otros servicios digitales que usamos todos los días.

Por último, en el ámbito empresarial, los **acuerdos B2B** (Business to Business) con constructoras, hoteles, oficinas, hospitales o residencias son otra fuente de ingresos muy importante. Estos acuerdos permiten vender muchas ventanas a la vez y entrar en proyectos grandes. A largo plazo, también se podría **licenciar la tecnología** de CLARITY a **otras empresas**, lo que significaría obtener ingresos sin tener que fabricar ni instalar las ventanas directamente.