

Estructura de fuente de ingresos

1. Venta directa de refrigeradores inteligentes

La principal fuente de ingresos proviene de la venta directa del frigorífico inteligente al consumidor final. Se trata de un producto de gama media-premium, con un precio que se justifica por la integración de tecnologías avanzadas como un escáner de producto, una pantalla inteligente y una conexión a una aplicación móvil. Además, se podrán ofrecer diferentes versiones del producto con diferentes funcionalidades para adaptarse a diferentes perfiles de clientes.

2. Suscripción a servicios digitales premium

Fridge incluye un servicio básico gratuito, pero ofrece la opción de comprar una suscripción mensual o anual que desbloquea funciones adicionales. Estos incluyen recomendaciones de prescripción más personalizadas, análisis de patrones de consumo, gestión de inventario mejorada y notificaciones inteligentes. Este modelo permite ingresos recurrentes y un mayor valor para el cliente a largo plazo.

3. Contratos comerciales con marcas de alimentación

Se está colaborando con marcas de alimentos que quieran incluirse en las recomendaciones de recetas o de consumo. Estas promociones se presentan de forma contextual y discreta en función de los productos disponibles en el frigorífico. Los ingresos provienen de contratos publicitarios o patrocinios.

4. Comisión de integración con supermercados y plataformas comerciales

La aplicación permite conectarse a supermercados físicos y tiendas online, facilitando la compra de artículos faltantes o próximos a agotarse. Por cada compra realizada a través de la plataforma, la empresa gana una comisión. Este sistema mejora la experiencia del usuario y crea una nueva fuente de ingresos indirectos.

5. Comercialización de datos anónimos de los consumidores.

El frigorífico recopila información sobre los hábitos de consumo, que puede utilizarse para estudios de mercado de forma anónima y de acuerdo con la normativa de protección de datos. Las empresas de la industria de alimentación y distribución pueden extraer estos datos para analizar tendencias y generar ingresos B2B sin comprometer la privacidad del usuario.

6. Servicio postventa y servicio

Se ofrecen servicios adicionales como garantía extendida, mantenimiento preventivo, soporte técnico avanzado y actualizaciones de software. Estos servicios proporcionan una fuente adicional de ingresos y fortalecen la relación con el cliente tras la compra del producto.

7. Licencias de tecnología a terceros

La tecnología desarrollada para el escaneo de productos y el control inteligente se puede licenciar a otros fabricantes de dispositivos o empresas del sector del hogar inteligente. Este modelo B2B permite expandir el negocio sin crear más unidades físicas, aumentando así la rentabilidad y la escalabilidad.