

Fuentes de ingreso

En cuanto a las fuentes de ingreso la principal sería el pago directo de nuestras empresas clientes.

También se solicitarán todas las subvenciones posibles, tanto a nivel regional como nacional, ya que estaríamos realizando una labor de protección medioambiental y fomento de la digitalización empresarial.

Creemos que es necesario poner diferentes precios de venta inicial del "Starter Kit" dependiendo del volumen de hardware requerido; no es lo mismo una oficina pequeña que necesita dos sensores y diez tarjetas, que una sede corporativa que necesita equipar cinco plantas.

El precio también dependerá del modelo de suscripción mensual al software (SaaS), ya que se contempla la posibilidad de contratar un mantenimiento básico o un acceso "Premium" con reportes de IA más detallados y soporte técnico prioritario.

Otra fuente de ingresos también serán los acuerdos publicitarios o de patrocinio dentro del catálogo de premios de la app. Por ejemplo, una cafetería o un gimnasio cercano a las oficinas puede decidir tener un acuerdo con nosotros para que sus productos aparezcan como recompensas canjeables por puntos. Ya que las empresas son las encargadas de elegir los premios, estos acuerdos con establecimientos locales serían una sugerencia. Este establecimiento nos pagaría una cierta cantidad de dinero por esa visibilidad exclusiva ante los empleados de la zona.