

Fuentes de ingreso

1. Venta directa del armario inteligente V-Closet (ingreso principal)

Nuestra principal fuente de ingresos proviene de la comercialización del armario inteligente VCloset, un mueble tecnológico equipado con luz UV-C para la desinfección de prendas, sensores de uso, control ambiental e integración con el software Vesta.

Hemos diseñado diferentes modelos, adaptados a distintos perfiles de usuario:

- Atenas: 2.250 €
- Creta: 2.450 €
- Santorini: 2.650 €
- Mykonos: 2.850 €
- Delfos: 3.200 €
- Esparta: 3.400 €

Este ingreso nos permite cubrir los costes de fabricación, amortizar la inversión en desarrollo tecnológico, financiar marketing y distribución, y generar margen directo por unidad vendida.

Nuestro cliente principal en esta fase son hogares urbanos, personas interesadas en la tecnología y la sostenibilidad, y usuarios que buscan soluciones inteligentes para el cuidado de su ropa.

2. Suscripción al software Vesta (SaaS doméstico)

Además del producto físico, incorporamos un modelo de suscripción mensual o anual al software Vesta, lo que nos permite generar ingresos recurrentes.

Ofrecemos dos planes:

Plan básico

Incluye seguimiento del uso de las prendas, recordatorios de limpieza, control de higiene y alertas del sistema UV.

Plan premium

Incluye todas las funciones del plan básico, además de informes personalizados de sostenibilidad, integración con lavadora y secadora, sincronización multiusuario y recomendaciones inteligentes basadas en hábitos.

Esta fuente de ingresos nos permite mantener servidores, actualizar el sistema, mejorar la inteligencia del producto y asegurar una evolución continua del servicio. Es clave porque transforma una venta puntual en una relación a largo plazo con el usuario.

3. Mantenimiento y servicios técnicos

El armario requiere revisiones periódicas y ciertos componentes, como las luces UV-C, tienen una vida útil limitada.

Por ello, generamos ingresos adicionales mediante:

- Sustitución de lámparas UV
- Revisiones técnicas
- Limpieza profesional interna
- Servicio express de asistencia a domicilio

Este apartado mejora la experiencia del cliente, alarga la vida del producto y crea una relación continua con el usuario, además de aportar ingresos postventa.

4. Venta de repuestos y accesorios

V-Closet está diseñado como un sistema modular, por lo que también obtenemos ingresos mediante la venta de:

- Estantes UV adicionales
- Colgadores inteligentes
- Sensores extra
- Filtros
- Piezas estéticas
- Accesorios compatibles

Esto nos permite personalizar el armario, aumentar el valor medio por cliente y reforzar la idea de ecosistema.

5. Venta a empresas y hoteles (B2B)

Otra línea importante es el mercado profesional. Ofrecemos versiones más grandes del armario para instituciones con alto flujo textil.

Algunos posibles clientes reales en España son:

Hoteles

- Meliá Hotels International
- NH Hotel Group
- Iberostar Hotels & Resorts
- Barceló Hotel Group
- RIU Hotels

Gimnasios y centros deportivos

- Basic-Fit España
- Metropolitan
- DIR
- VivaGym

Residencias y coworkings

- Resa Residencias

- Livenza Living
- WeWork España
- Impact Hu

En este canal vendemos unidades en volumen, lo que nos permite generar ingresos más rápidos, ganar visibilidad de marca y cerrar contratos de mantenimiento corporativo.

6. Financiamiento o leasing del producto

Para reducir la barrera de entrada, también planteamos un modelo de pago mensual o renting del armario inteligente.

Esta opción está pensada especialmente para:

- Estudiantes
- Jóvenes profesionales
- Pequeñas empresas
- Startups

En lugar de comprar el producto, el usuario paga una cuota fija que incluye el uso del armario y el acceso al software. Esto amplía nuestro mercado potencial y genera ingresos prolongados en el tiempo.

Esta estrategia nos permite diversificar riesgos, asegurar estabilidad financiera y construir una marca tecnológica centrada en sostenibilidad, higiene y diseño inteligente.

Explicación gráfico: Ventas e ingresos

Las previsiones de ventas presentan una trayectoria ascendente a lo largo del periodo analizado. Los ingresos crecen de manera sostenida, superando progresivamente a los costes totales, lo que se traduce en una mejora continua del resultado.

A medida que el negocio gana estabilidad y volumen, los márgenes se amplían, reflejando una mayor eficiencia operativa. Esta dinámica permite consolidar la rentabilidad del proyecto, pasando de una etapa inicial de inversión y ajuste a una fase de crecimiento con beneficios cada vez más sólidos.

