

4-FUENTES DE INGRESOS

1. ¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

Para DailyDish, hemos identificado que nuestros clientes valoran la inversión en salud y el ahorro a largo plazo:

- **Disposición al pago:** El cliente está dispuesto a realizar un desembolso inicial importante por el dispositivo físico debido a sus **prestaciones exclusivas** y la **reducción de riesgos** médicos que ofrece.
- **Modelo de pago:** Combinamos el **pago único** para la adquisición del hardware con **pagos recurrentes** para servicios de valor añadido.
- **Precios:** Utilizaremos **precios fijos** para el robot de cocina, asegurando transparencia desde el primer momento.

2. Definición y ponderación de las fuentes de ingresos

DailyDish diversifica sus entradas de capital para asegurar la sostenibilidad del proyecto:

- **Venta de activos (85% de los ingresos):** Es nuestra fuente principal. Consiste en la venta directa del robot DailyDish. Se trata de un **pago único** por la propiedad del dispositivo.
- **Primas de suscripción (15% de los ingresos):** Ofrecemos un modelo "premium" donde, mediante un pago mensual, el usuario accede a actualizaciones exclusivas de recetas médicas supervisadas, contacto con nutricionistas y funciones avanzadas de ahorro. Esta es nuestra fuente de **ingresos recurrentes**.
- **Inversión Inicial:** Debido a que el proyecto requiere una inversión destacada en hardware e IA, estimamos obtener los fondos iniciales a través de **recursos financieros propios** (ahorros), premios de concursos como StartInnova y posibles campañas de preventa o *crowdfunding*.