



# FUENTES DE INGRESO

## **FUENTES DE INGRESOS SISTEMA DE DETECCIÓN DE FALLAS**

Nuestro modelo de ingresos nos permite ofrecer un servicio accesible y escalable, manteniendo una relación constante con los clientes y asegurando ingresos recurrentes para el negocio.

### 1. SUSCRIPCIONES MENSUALES Y ANUALES:

Nuestro sistema de detección de fallas basa su modelo de ingresos en suscripciones flexibles que se adaptan a las necesidades de los clientes, ofreciendo valor continuo y opciones accesibles.

Las principales características de estas suscripciones son:

#### 1.1. Suscripciones Mensuales:

- Flexibilidad para empresas pequeñas y medianas:  
Este plan está diseñado para clientes que buscan una solución accesible sin compromisos a largo plazo.
- Características clave:
  - Acceso completo a la plataforma de monitoreo.
  - Actualizaciones en tiempo real sobre el estado de los equipos.
  - Soporte técnico básico incluido.
- Ventajas para los clientes:  
Permite probar el sistema antes de comprometerse a largo plazo, ideal para negocios con presupuestos ajustados o necesidades variables.

#### 1.2. Suscripciones Anuales:

- Optimización de costes y beneficios adicionales:  
Este plan está dirigido a empresas que buscan estabilidad y ahorro, ya que ofrecemos descuentos significativos por el compromiso anual.

- Características clave:
  - Todos los beneficios del plan mensual.
  - Prioridad en soporte técnico y resolución de problemas.
  - Funciones avanzadas, como análisis predictivo personalizado y reportes detallados trimestrales.
  - Capacitación gratuita para el personal técnico del cliente.
- Ventajas para los clientes:  
Mayor rentabilidad, acceso a funcionalidades premium y relación sólida con nuestro equipo de soporte.

Ambas suscripciones pueden ajustarse según el tamaño de la empresa y la cantidad de equipos monitoreados (Modelo de precios escalonado):

- Plan Básico: Para pequeñas empresas con un número limitado de dispositivos.
- Plan Profesional: Diseñado para empresas medianas con necesidades operativas estándar.
- Plan Corporativo: Enfocado en grandes organizaciones con múltiples equipos y requisitos avanzados.

Como complementos opcionales a estas suscripciones ofreceremos (Upselling):

- Monitoreo y análisis avanzado por un costo adicional.
- Integración con sistemas de gestión empresarial.
- Soporte técnico extendido o en sitio.

## 2. VENTA DE LICENCIAS DE SOFTWARE:

- Licencias de Software: Ofrecer licencias de uso del software de detección de fallas, ya sea en un modelo de pago único o suscripción mensual/anual.

- Actualizaciones y Mejoras: Cobrar por actualizaciones de software que incluyan nuevas funcionalidades o mejoras en el rendimiento.

El software llevará aparejado algunos componentes de hardware:

- Sensores y Dispositivos de Monitoreo: Vender sensores y dispositivos necesarios para la recolección de datos en tiempo real, como

vibrómetros, termómetros, y otros equipos de monitoreo.

- Kits de Instalación: Ofrecer kits que incluyan todo el hardware necesario para la implementación del sistema.

Servicios de Instalación y Configuración:

- Instalación del Sistema: Cobrar por la instalación del sistema en las instalaciones del cliente, asegurando que todo funcione correctamente.

- Configuración Personalizada: Ofrecer servicios de configuración adaptados a las necesidades específicas de cada cliente.

### 3. SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y PERSONALIZACIÓN:

- Análisis de Datos: Proporcionar servicios de análisis de datos y consultoría para ayudar a las empresas a interpretar la información recopilada y tomar decisiones informadas.

- Optimización de Procesos: Ofrecer consultoría para optimizar procesos industriales basados en los hallazgos del sistema de detección de fallas.

Capacitación:

- Cursos y Talleres: Ofrecer capacitación a los empleados de las empresas sobre cómo utilizar el sistema de manera efectiva y cómo interpretar los datos.

- Certificaciones: Proporcionar programas de certificación para usuarios avanzados o técnicos que deseen especializarse en el uso del sistema.

### 4. MANTENIMIENTO Y SOPORTE TÉCNICO:

- Planes de Mantenimiento: Ofrecer contratos de mantenimiento que incluyan revisiones periódicas, actualizaciones y soporte técnico.

- Soporte Técnico: Cobrar por servicios de soporte técnico, ya sea por hora o mediante un plan de suscripción.