

FUENTES DE INGRESO

MINDCARE AI



Cuidar tu mente también es quererte

Contenido

QUE SON LAS FUENTES DE INGRESO	3
OBJETIVO	3
FORMAS EN LA QUE MINDCARE AI GENERA INGRESOS.....	3
Modelo de precios	4
Tipos de ingresos	4
Descuentos y promociones	4
Estrategia de monetización a largo plazo	4

FUENTES DE INGRESO

QUE SON LAS FUENTES DE INGRESO

La forma en que nuestra aplicación genera ingresos son los diferentes servicios que las familias, los usuarios, los colegios o los profesionales abonan para seguir funcionando, mejorando y ayudando a las personas con su salud mental es una fuente de ingreso en MindCare AI.

Las fuentes de ingreso nos facilitan el pago del equipo, la mejora de la inteligencia artificial y la oferta de nuevos recursos, como cubrir los gastos de desarrollo y mantener los servidores. Si entendemos bien de dónde viene nuestro dinero, podremos decidir qué planes ofrecer, qué precio ponerles y cómo asegurarnos de que la app pueda seguir creciendo y ayudando a la gente en el futuro.

OBJETIVO

Identificar de dónde obtiene ingresos MindCare AI, cómo se fijan los precios y qué estrategias aseguran la sostenibilidad del proyecto

FORMAS EN LA QUE MINDCARE AI GENERA INGRESOS

Suscripciones o membresías

- Plan Educativo (89 €/mes)
- Plan Profesional (49–149 €/mes)
- Plan Residencial (99 €/mes)
- Plan Familiar (4,99–9,99 €/mes)

Venta de servicios adicionales

- Acceso a sesiones con psicólogos humanos a precio reducido.
- Talleres extra o formaciones específicas para colegios o residencias.
- Personalización del asistente IA (voz, reportes avanzados, métricas especiales).

Subvenciones

- Aportaciones de socios fundadores: 4000€
- Préstamos ENISA una de sus funciones es prestar apoyo financiero a pequeñas y medianas empresas que quieran impulsar proyectos de emprendimiento innovador, ofrece préstamos participativos desde \$25,000 hasta \$75,000
- Ayudas juveniles a la innovación “INJUVE” (15%).

Eventos o actividades especiales

Talleres formaciones o charlas online sobre bienestar emocional para familias, colegios o empresas.

Modelo de precios

Cómo se determinan los precios en MindCare AI

Precios fijos

- Cada suscripción tiene una tarifa clara y estable (ej. 4,99 €/mes estudiante, 89 €/mes educación).

Se ajustan según:

- Cantidad de usuarios (licencias por volumen).
- Tipo de institución (educativa, sanitaria, residencial).
- Nivel de personalización del servicio.

Factores considerados:

- Costes de producción (servidores, IA, mantenimiento).
- Competencia (Calm, Headspace, Meditopia).
- Valor percibido (detección temprana + informes + IA conversacional única).

Tipos de ingresos

- Ingreso recurrente (principal) Suscripciones mensuales o anuales.
- Pago único: Talleres formaciones, compra de funcionalidades premium o informes avanzados.
- Ingresos adicionales: Complementos como sesiones humanas, upgrades de paneles o módulos terapéuticos extra.

Descuentos y promociones

- Descuentos para centros educativos por volumen de estudiantes.
- Precio reducido para familias con varios usuarios.
- Periodo gratuito o prueba de 14/30 días para captar usuarios.
- Promociones en fechas como “Día de la Salud Mental”.

Estrategia de monetización a largo plazo

- Sostenibilidad: priorizar suscripciones, que garantizan ingresos estables.
- Escalabilidad: ampliar a Latinoamérica y añadir más planes especializados.
- Nuevas fuentes de ingresos: módulos premium, IA emocional avanzada, informes con más profundidad.
- Adaptación: revisar precios según mercado, competencia y costes tecnológicos