

FUENTES DE INGRESOS

Al reutilizar viejos dispositivos nuestra empresa se ahorraría unas enormes cantidades de dinero, al no tener que adquirir por cada consumidor un nuevo dispositivo podríamos ofrecer unos precios muy asequibles, lo cual nos daría una enorme ventaja frente a otras empresas tecnológicas y un rápido crecimiento desde el primer día.

El coste final para el cliente dependerá de varios factores: de las piezas a reemplazar y/o reparar, de cómo de dañado esté el producto o cuántos años de vida le puedan quedar, de las marcas de las que se trate y finalmente del servicio de nuestra empresa ReTech, tratando de minimizar los costes en comparación a la compra de un nuevo artículo que además quedaría siempre inservible de nuevo al poco tiempo. Una vez estudiada la situación se elaboraría un presupuesto con el precio final para el cliente, siendo nuestro servicio, como ya hemos señalado antes, una cantidad asequible dentro de una horquilla de precios diferente según los productos.

Otra ventaja de nuestro modelo económico basado en la economía circular es el apoyo de las entidades institucionales, como nuestro propio estado y la unión europea que ya han declarado que uno de sus mayores objetivos es invertir en las energías limpias y en la economía circular apoyando a pequeñas y medianas empresas. Es por este motivo que esperamos poder solicitar subvenciones públicas y privadas que apoyen económicamente nuestro proyecto.

Aunque el éxito no está asegurado, ya que a pesar de estar respaldado también por una gran empresa tecnológica hay que prever pérdidas en los primeros meses de la empresa, contamos con que habría que invertir en publicidad e interpelar a potenciales consumidores, los cuales estén dispuestos a invertir en esta innovadora idea.

