

Teniendo en cuenta todas las **características** de nuestro producto y del tipo de servicio que ofreceremos a los clientes, tendremos que enfocarnos en el **valor económico** que tendrá **Ecocubo**. Este valor económico será por lo que los clientes estarán **dispuestos** a pagar por ello.

Estudiando los diferentes **tipos de fuentes de ingreso** en los que nos podemos basar, nos enfocaremos únicamente en ingresos por **pago único**, es decir, los **clientes** nos van a pagar de una sola vez.



Este tipo de pago único se realizará de forma **inmediata**. Cuando los clientes lleguen a la tienda, **elegirán** el cubo que más se adapte a ellos y lo pagarán **al momento**, esto es, en ese mismo instante.

Debido a su bajo coste, **no** se va a dar la oportunidad de ofrecer **préstamos** ni tampoco la opción de poder **alquilar** el producto, etc. También otra forma de **financiarnos** es una pequeña **aportación** que ha hecho cada socio.

Para llevar a cabo dicho negocio, hemos tenido que **invertir** principalmente en la creación de la fábrica para hacer los cubos y en comprar las materias primas, etc. Hemos valorado y asumido, cualquier tipo de **riesgo** que se nos pueda presentar. La **asunción de riesgo** es **menor** ya que vamos **adaptándonos** a lo que **demandan** los **clientes**, para que de esta forma podamos **crecer** poco a poco y no precipitarnos.

De esta manera, para que el modelo de negocio salga **bien** y tenga **futuro**, es importante recalcar las principales **fuentes de ingresos** de dicho proyecto. El **precio** que establecemos y el cual los clientes están **dispuestos** a pagar, sería principalmente nuestra **fuerza de ingreso**. Nosotros fijamos **un precio** y los **clientes pagan** por ello. Además de esa **fuerza** de ingresos, es decir de la venta de activos, tendremos que disponer de **otras**. El aporte de nuestros **socios** es otra muy buena fuente de ingresos y por otro lado las ayudas que podamos pedir al **ayuntamiento** de **Vitoria-Gasteiz** también sería muy beneficiosa para nosotros.

Además, una de las cosas en las que más tuvimos que pensar y estudiar fue el **precio** que le íbamos a poner al **producto**. Se propuso que no establecieramos el **mismo** precio para un cubo de un tamaño **menor** que a los de un tamaño un poco más **superior**.

Los **primeros** productos que se van a lanzar al mercado "*los cubos pequeños*" **no** van a tener el mismo precio que los que se vayan a vender **después de estos** ya que como hemos mencionado anteriormente, los primeros cubos tendrán unas **cualidades** básicas y con el tiempo se quiere **innovar** así como hacerlos más grandes, etc. Con lo que ese precio **variaría**

en un futuro. Dependen de las **características** que presente, pero queremos recalcar que las primeras creaciones de **Ecocubo**, van a ser las más básicas.

Cuando surgió la idea de **segmentar el mercado** propusimos establecer el **mismo precio** para ambos grupos de clientes. *Los que no reciclaban y esto les podía ayudar, o los que reciclaban y esto les ayudaba aún más.* Dependiendo de las características, por ejemplo, si desechan más cantidad de residuos o quieren tirar otro **tipo** de producto al cubo podría ser de gran importancia tenerlo en cuenta, ya que se podría **desarrollar** más el producto y esto **beneficiaría** a los clientes.

Los **primeros** cubos que vamos a lanzar al mercado van a ser de **prueba** como ya hemos mencionado antes, se tiene en cuenta para ver si **cubren** esas necesidades, por ello, tendrá un precio de **29,99** euros.

