

Fuente de ingresos:

Nuestras principales fuentes de ingresos serán por la **venta de activos** puesto que ofrecemos una extensión del móvil que **se vende solo una vez**. Por eso no haremos ganancias por la prima por uso ni primas de suscripción, renting o alquiler.

La otra manera que tenemos para recibir ingresos sería **por publicidad**. Intentaremos hacer publicidad sobre dispositivos electrónicos en los que podamos insertar nuestra célula fotovoltaica, por lo que en cierto modo nos beneficia doblemente. También podemos gracias a la publicidad acercar a las empresas que fabrican móviles a nuestra empresa, y tal vez se interesen por nuestro producto, lo que permitirá más adelante hacer más ganancias.

A su vez, para que podamos empezar el proyecto, requeriremos de una inversión que se realizará gracias a una **ayuda financiera por parte de la Unión Europea a aquellas compañías que se dedican al desarrollo de tecnologías que permiten el uso de energías renovables**. La ayuda de la UE consiste en un fondo de hasta 1.320 millones de euros a repartir entre las diferentes compañías que se dedican a estos temas, donde nuestra empresa podría salir con esta inversión. ([Ayudas al autoconsumo, baterías y climatización renovable](#))

A la hora de vender nuestra proposición de valor, la funda con placa solar será vendida por **pago único** ya que los clientes pagarán por lo que compran y adquiriran el producto al momento. Los pagos recurrentes también están disponibles para nuestros clientes con el fin de que conforme al coste del producto, (en este caso mayor de 50€) puedan pagarlo a plazos con total comodidad.

El producto tendrá un **precio fijo** que será **predefinido en base a variables estáticas**, dependiendo del costo de los materiales utilizados para su creación. Se clasificarán por tamaño, es decir según el gasto de material conforme al tamaño del móvil y en consecuencia de la funda. Por lo que **a más grande el móvil más cara será la funda**.

Además, si se venden a clientes con portátil, el precio subirá, dependiendo no solo de su tamaño sino también de su complejidad, puesto que es más complicado introducir algo en un iMac que en otra computadora.



En todas nuestras tiendas se venden productos con la misma composición de materiales. Con lo cual todos los productos son parecidos de calidad. En el caso de nuestros productos el precio no varía dependiendo de las características ya que todos ellos tienen la misma calidad y no creamos el mismo producto con diferentes materiales. Todos los productos se crean con acero, célula de silicio monocristalino, TPU (Poliuretano termoplástico) y baterías LiFePO4. Entonces, el precio solo varía dependiendo del producto pero los productos que son iguales mantienen todos el mismo precio.

Nuestros **clientes no tienen que tener unas características demasiado específicas** para la adquisición del producto. Es decir, con la anterior compra de un aparato electrónico bastaría para poder usarlo. El precio se establece según el costo de producción y está diseñado para todo tipo de cliente que tenga un poder adquisitivo medio. Los clientes serán personas que tengan **necesidad de uso del móvil durante el día** y no dispongan del sitio o espacio para poder cargarlo. Además los individuos concienciados con el cambio climático lo tendrán mucho en cuenta debido a que es un producto que utiliza energías renovables en vez de la electricidad.



La **venta de activos a empresas interesadas en nuestro producto tendrán un precio de compra más bajo que un sujeto normal**. Nuestras condiciones serían de una reducción de precio a la hora de la adquisición del producto por parte de la empresa, pero en la venta de este producto en la empresa la cual adquiere nuestro producto tendrá que entregarnos un porcentaje de ganancias previamente acordado.