



En Verti-GO!, las fuentes de ingreso de las que obtendremos nuestras ganancias y beneficios, son las siguientes:

Nuestra principal oferta a nuestros clientes es la posibilidad de **alquilar espacios de cultivo** en nuestra nave, situada en Torrent. En este espacio, nuestros clientes (ya sean particulares o empresas) podrán cultivar sus propias hortalizas y/o plantas a través de un sistema hidropónico. El material necesario será proporcionado por nosotros.

También ofrecemos varios tipos de servicios:

- **Formación:** Este servicio consta en que los clientes o personas interesadas en iniciarse en el cultivo, o incluso para personas que ya cuentan con cierta experiencia en el tema, pueden contactar con nosotros, y les informaremos sobre el correcto procedimiento del cultivo: sobre tipos de hortalizas que se pueden cultivar y cuáles no, el cultivo con y sin tierra y mucho más.
- **Talleres:** En nuestra nave hay una zona reservada para esta actividad. Abierto a todo tipo de público (desde niños hasta personas mayores, centros educativos o particulares, etc.), se realizan diferentes actividades sobre el cultivo: tanto sobre la hidroponía, como con tierra.
- **Asesoramiento:** Este servicio está dedicado para aquellas personas que tienen o quieren tener un huerto o zona de cultivo en su casa. Nosotros intervendremos aconsejando la mejor forma de realizarlo (ya sea de forma vertical o de forma convencional, si cuenta con espacio suficiente).
- **Somos proveedores:** También cultivamos nosotros mismos para otras empresas, en función de lo que nos pidan, nosotros realizamos este trabajo por ellos sin que se tengan que desplazar.

Asimismo, ofrecemos la **venta de un “mini huerto o jardín vertical”** para aquellas personas que no tengan espacio en su hogar pero quieran cultivar sus hortalizas y flores, para empresas de frutería que quieran tener su rincón en la tienda con este huerto para que sea un elemento diferenciador o para quien simplemente quiera tener uno.



Por otro lado, brindamos la oportunidad de que tanto empresas como particulares nos traigan cáscaras de frutas, esto nos sirve para crear nuestros propios **fertilizantes**, ahorrándonos costes en este, además de poder venderlo. Asimismo, a cambio de una cantidad en kilos de cáscaras damos a cambio un espacio en el huerto, ampliar este espacio, un descuento en este alquiler, en la compra de un mini huerto, todo esto dependiendo del cliente que nos traiga estos restos.

Las **vías de ingreso** que aceptaremos son:

- En efectivo
- Con tarjeta bancaria
- Vía PayPal
- A través de una transferencia bancaria.

Los pagos en efectivo se llevarán a cabo en el local, además del pago con tarjeta bancaria, que junto con las demás vías de pago, se aceptarán en compras a través de la página web.

En Verti-GO! diferenciamos entre 3 métodos de fijación de precios:

- **Basados en la demanda:** Parte de la idea de conocer la demanda del producto y fijar un precio que busque el máximo beneficio. Es ideal para fijarlo en nuestros servicios de *asesoramiento, formación y talleres*.

Al ser servicios que no implican un coste de producción alto (como puede ser la fabricación de un objeto), sino que lo que más conllevan es consumir las horas donde se realizan, es más conveniente determinar el precio en base a la demanda que reciban.

Un claro ejemplo, es en el servicio de talleres, puesto que está muy enfocado a los centros educativos, en el periodo escolar (septiembre - junio) puede haber más demanda, por lo que el precio de estos talleres puede ser más elevado que en periodo de vacaciones.

La formación funcionará de igual forma que los talleres, en relación a la cantidad de clientes que tengamos, el precio será mayor o menor.

Finalmente, hay que tener en cuenta que en el servicio de asesoramiento, somos nosotros los que nos desplazamos a la vivienda, por lo que fijamos un precio base de 15€ para cubrir los gastos de gasolina y el beneficio se determina de igual forma, en función de la demanda del mercado. Este precio de 15€ se aplica para todos los clientes, sin tener en cuenta la ubicación de la vivienda, de esta forma, las zonas con costes más altos compensan las de coste más bajo.

- **Basados en los costes:** Consiste en fijar un margen de beneficio una vez conocido el coste unitario de fabricación. Este método lo utilizaremos en la *creación y venta de fertilizante, cultivo y venta de las hortalizas y venta de estructuras de cultivo*.

El fertilizante es un producto barato de fabricar, y ya que damos el servicio de que los propios clientes nos traigan parte del material necesario para ello, estos costes no son altos. Los materiales que se necesitan son cáscaras orgánicas, 8 UF de nitrógeno, 12% aminoácidos libres. El coste unitario de fabricación de nuestro bote de 2 litros son 13€, por lo que realizamos el cálculo para este precio:  $P = \text{Coste unitario de fabricación} + \text{margen de beneficio (15\%)} \times \text{Coste unitario de fabricación}$ . Y obtenemos un **precio final de 14,95€**.

En la venta de estructuras de cultivo nos basamos en lo que nos cuesta comprarla al proveedor, ya que buscamos que tenga una buena calidad y madera certificada, y cada modelo cuenta con un precio distinto. Por ello, ponemos un ejemplo de uno de ellos: La estructura de 4 pisos para cultivo, la compramos por 49,99€. Utilizando la misma fórmula anterior:  $P = \text{Coste unitario de fabricación} + \text{margen de beneficio (15\%)} \times \text{Coste unitario de fabricación}$ , obtenemos un precio de 57,48€, que fijamos en **57,99€** para utilizar la estrategia de precios psicológicos.

Finalmente, para la venta de hortalizas a minoristas, pensamos que este método es el más adecuado, ya que existe mucha competencia en este campo. Ponemos un ejemplo de una hortaliza. El precio de las semillas de las acelgas está en 1,35€, aplicando la fórmula,  $P = \text{Coste unitario de fabricación} + \text{margen de beneficio (20\%)} \times \text{Coste unitario de fabricación}$ , obtenemos un



precio de **1,62€ el kilo** de acelgas. En este caso, el porcentaje es más alto, ya que indirectamente conlleva más gastos como la estructura donde se encuentra, el sistema de riego con los nutrientes y el consumo de agua.

- **Basados en la competencia:** Consiste en tener como referencia a nuestra competencia, viendo sus movimientos y modificando nuestros precios en base a los suyos. Este método lo utilizaremos con nuestro *servicio de alquiler de espacio*, ya que en Valencia, hay [otra empresa](#) que realiza este servicio (de forma convencional) y creemos que es la mejor forma de fijarla. Esta empresa fija un precio de 30€ al mes por el servicio de alquiler para cultivo, por lo que decidimos fijarlo en **25€** al alquilar una parcela de 5m<sup>2</sup>, ya que nosotros ofrecemos menos metros de cultivo, pero nuestro sistema es más innovador. Los precios varían de los metros cuadrados, o número de parcelas que se desee alquilar.

Asimismo, seguimos las siguientes estrategias de precios:

- **Estrategias de precios diferenciales:** Con el objetivo de aumentar ventas, fijamos descuentos aleatorios en momentos determinados, como puede ser un descuento en la página web a través de un cupón. Además, también implementaremos esta estrategia en las parcelas de cultivo del local, que aplicaremos descuentos cuando nos proporcionen los restos orgánicos de las hortalizas para generar el fertilizante, nosotros les otorgamos un descuento para poder alquilar a un menor precio las parcelas.
- **Precios psicológicos:** Y por último usaremos los precios psicológicos, con la utilización de las cifras finales en 9, 99 o 95, ya que suele dar sensación de rebajado o más barato.

Como hemos mencionado anteriormente en el ejemplo de la venta de estructura el precio basado en los costes, era de 57,48€, que utilizando esta estrategia lo fijamos en 57,99€.