

Venta de Contenedores Robotizados: La principal fuente de ingreso para VIMM proviene de la venta directa de sus contenedores robotizados. El precio de estos contenedores se determina basándose en los costos de producción, el valor añadido por la tecnología de automatización y reciclaje, y los precios del mercado. Los clientes potenciales, como municipios y empresas con necesidades de gestión de residuos, están dispuestos a pagar por una solución eficiente y ecológica que optimice sus procesos de reciclaje.

Contratos de Servicio y Mantenimiento: VIMM también genera ingresos a través de contratos de servicio y mantenimiento para sus contenedores robotizados. Estos contratos aseguran un flujo de ingresos recurrente y proporcionan a los clientes la tranquilidad de que su inversión está protegida y funcionando de manera óptima.

Licencias de Software y Actualizaciones: Dado que los contenedores de VIMM utilizan software avanzado para operar, la empresa puede ofrecer licencias de software y actualizaciones periódicas. Estas licencias y actualizaciones pueden ser una fuente de ingresos recurrente y ayudan a mantener los contenedores actualizados con las últimas tecnologías y características.

Servicios Personalizados y Consultoría: VIMM puede ofrecer servicios personalizados y de consultoría para clientes que requieran soluciones específicas o asistencia en la integración de los contenedores robotizados en sus operaciones existentes. Esto puede incluir análisis personalizados de gestión de residuos, diseño de sistemas de reciclaje a medida, y capacitación para el personal del cliente.

Financiamiento y Opciones de Leasing: Para facilitar la adquisición de sus productos a una gama más amplia de clientes, VIMM podría ofrecer opciones de financiamiento o leasing. Esto

permite a los clientes pagar por los contenedores en plazos, reduciendo la barrera de entrada económica y ampliando el mercado potencial.