

FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

Contaremos con el apoyo del estado, ya que por medio del IDAE (organismo público que gestiona las ayudas del Estado para el desarrollo de las energías renovables en España). Uno de los objetivos estratégicos que cumplimos del IDAE y que nos genero ayudas de este organismo, es llegar al consumidor doméstico mediante acciones de divulgación, formación e información de manera que todos y cada uno de nosotros tomemos conciencia de la importancia de consumir la energía de la manera más inteligente y responsable posible y, además, sin renunciar al confort. Con esto logramos obtener nuestra inversión inicial.



Nuestro producto va ser distribuido en empresas privadas, públicas y del gobierno, debido a que tendremos compradores fijos, el pago con estas empresas, será de pago único o recurrente, es decir a cuotas; pero en empresas de comercios pequeños, con pedidos relativamente minoritarios, el pago se realizará de pago único.

A la hora de colocar el precio de nuestro cemento, tuvimos en cuenta los costes de la maquinaria de fabricación y desarrollo del material utilizado en especial la perovskita, la mano de obra empleada y las máquinas utilizadas para su distribución.

En este caso vimos que era más rentable, debido a que recién estamos empezando a montar nuestra empresa, vamos a comprar el cemento a la empresa de cemex, que lo compraremos a 130 euros la tonelada, ellos nos venden a precio de productor y nosotros le añadimos la perovskita, para así crear el cemento fotovoltaico.

Teniendo en cuenta todos estos gastos el precio del cemento es de 350 euros la tonelada.