

FUENTES DE INGRESOS

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

Los ingresos que consigamos serían del tipo pago único, porque pagarían por cada panel un precio establecido, como primera forma de relación con los clientes, aunque buscamos una relación más a largo plazo mediante un modelo de servitización a desarrollar en una segunda fase, cuando la viabilidad del proyecto permita financiar operaciones a los clientes, o cuando los cambios en los elementos ya vendidos, permitan mejorar la eficiencia energética de los productos vendidos.

Nuestra empresa puede generar ingresos de varias maneras:

- **Venta de activos:**

La venta directa de los paneles solares a negocios y hogares sería una forma de generar ingresos. La venta de los activos se realiza a través de una transacción única en la que el cliente paga por los productos.

- **Las licencias**

Al patentar la aplicación de paneles solares en toldos, ganaríamos dinero cada vez que se use nuestro producto. Aparte, conseguiríamos exclusividad porque nadie más podría usar la idea.

- **Publicidad**

Gracias a la publicidad que hagamos, posiblemente ganaríamos más clientes, con lo cual, ganaremos más ingresos.

En cuanto a los precios, los fijos serían el precio de mercado de los paneles y no habría precios dinámicos.

- **Contratos de mantenimiento**

De cara a aprovechar las ventajas que permite la reparación de los toldos frente a su eliminación y colocación de uno nuevo, de acuerdo a los principios de la economía circular, se busca establecer con los clientes una relación a largo plazo, manteniendo nuestros productos, mediante una cuota de mantenimiento, a precios de mercado, que les permita a ellos disponer de las últimas tecnologías y a nosotros mantener los ingresos con el mismo cliente a lo largo del tiempo, estableciendo una relación a largo plazo y de confianza.

- **Venta de la energía**

En este espíritu de crecimiento en la relación con los clientes, a lo largo del tiempo, el objetivo es evolucionar hacia un concepto de comercializadora de energía, partiendo de un cambio de sistema de consumo energético del comercio, de un sistema tradicional a un sistema de energía solar aportada mediante los toldos flexibles de nuestra creación, y ofreciendo el servicio energético de

forma completa, cerrando el círculo, cobrando en lugar de por un producto o por un servicio, por la energía consumida, incluyendo en el precio del kilovatio consumido todos nuestros productos.