

4. Fuentes de ingresos/Venta de activos

Es importante conocer cuánto y cómo están dispuestos a pagar nuestros clientes por el producto o servicio que les ofrecemos.

Existen dos tipos de fuentes: Ingresos por pago único o ingresos por pagos recurrentes.

1. Explicad cómo y cuánto estarán dispuestos a pagar vuestros clientes por el producto o servicio que ofrecéis, es decir, el precio de venta.

- Este modelo de pagos recurrentes elimina la necesidad de que nuestros clientes hagan un gran gasto inicial. Esto hace que el reciclaje sea más accesible y práctico. Nuestros clientes no tienen que pagar nada solo tienen que reciclar en nuestras máquinas y se les compensará por ello.

2. Ahora, analizad quién es vuestra competencia y los precios que ofrecen.

- En el mercado de máquinas de reciclaje a cambio de dinero, competimos con empresas que ofrecen soluciones similares, A continuación, presentamos un análisis de nuestra competencia y los precios que suelen ofrecer:

Competencia Directa

1. Empresas que fabrican y venden máquinas de reciclaje (Reverse Vending Machines - RVM):
 - Estas empresas suelen vender las máquinas directamente a sus clientes (supermercados, gobiernos, etc.).
 - Ejemplo de precios:
 - Máquinas pequeñas: 4,000 € a 6,000 €.
 - Máquinas medianas: 8,000 € a 12,000 €.
 - Máquinas grandes: 15,000 € a 25,000 €.
 - Debilidad de este modelo:
 - Los clientes deben asumir costos iniciales altos.
 - Cargos adicionales por mantenimiento y actualizaciones.
2. Empresas con modelos de alquiler o leasing:
 - Estas empresas ofrecen la opción de alquiler, lo que reduce la inversión inicial para el cliente.
 - Ejemplo de precios:

Tarifas mensuales: 200 € a 1,000 € dependiendo del tamaño y funcionalidades de la máquina.

3.Desarrollad vuestra estrategia o estrategias de precio (precio promocional de lanzamiento, precio regular...).

-Para captar la atención de los usuarios y fomentar el reciclaje desde el inicio, ofrecemos un precio promocional atractivo basado en mayores recompensas económicas por los materiales reciclados.

Características del precio promocional:

- Recompensas iniciales más altas: Durante los primeros 6 meses, los usuarios recibirán una compensación mayor por el reciclaje.
 - Ejemplo:
 - 0,10 € por cada botella reciclada, en lugar del precio regular de 0,05 €.
 - 0,20 € por kilo de aluminio, en lugar de 0,10 €.
- Objetivo:
Incentivar a los usuarios a familiarizarse con nuestras máquinas y construir una base sólida de recicladores frecuentes.

Estrategia de Precio Regular:

Una vez finalizado el período promocional, implementaremos un precio regular sostenible, que será competitivo en comparación con otras iniciativas similares y se ajuste a la realidad económica del reciclaje.

Características del precio regular:

- Recompensas estándar:
 - 0,05 € por botella reciclada.
 - 0,10 € por kilo de aluminio.
 - Otros materiales reciclables tendrán precios ajustados según su valor en el mercado de reciclaje.
- Transparencia:
Informaremos a los usuarios sobre cómo se calculan los precios de los materiales reciclados, reforzando la confianza en el sistema.

4.Realizad una estimación aproximada de los ingresos que esperáis generar durante el primer mes, el primer trimestre y año.

Supuestos Iniciales:

1. Número de máquinas de reciclaje: Supongamos que instalamos 10 máquinas de reciclaje en puntos estratégicos de la ciudad durante el primer mes.
2. Usuarios por máquina: Estimamos que cada máquina atraerá, en promedio, a 50 usuarios al mes que utilicen las máquinas de reciclaje.
3. Monto por reciclaje: Cada usuario que recicle será recompensado/monetizado dependiendo del material que recicle y su peso, supongamos que un usuario recicla una bolsa con 30 latas, pues la máquina se encargará de recontar el peso de esa cantidad de latas y a raíz de ello, entregar la cantidad de dinero que se estima que es la adecuada por el intercambio de las latas.
4. Coste de las recompensas: La empresa tiene que cubrir el coste de las recompensas, pero el dinero para pagar esas recompensas proviene de la venta del material reciclado a centros de reciclaje o de valor añadido por la gestión de residuos.

Estimación de Ingresos

Primer mes:

- Número de usuarios por máquina (10 máquinas): $10 \text{ máquinas} \times 50 \text{ usuarios} = 500 \text{ usuarios}$
- Cantidad reciclada por usuario (10 kg): $500 \text{ usuarios} \times 10 \text{ kg} = 5,000 \text{ kg}$
- Ingresos por reciclaje (suponiendo que la venta del reciclaje genere 0.30€ por kg):
 - $5,000 \text{ kg} \times 0.30\text{€} = 1,500\text{€}$
- Ingresos por otros servicios (si existen acuerdos con marcas, gobiernos u otros servicios de gestión de residuos):
 - Suponemos que generamos ingresos adicionales por contratos o servicios de publicidad en las máquinas (por ejemplo, marcas que se anuncian en las pantallas de las máquinas): 500€

Ingresos estimados del primer mes:

$1,500\text{€ (venta del material reciclado)} + 500\text{€ (publicidad y servicios)} = 2,000\text{€}$

Primer trimestre (3 meses):

- Número de usuarios por máquina en 3 meses:
 $500 \text{ usuarios/mes} \times 3 \text{ meses} = 1,500 \text{ usuarios}$
- Cantidad reciclada por usuario en 3 meses (10 kg/mes):
 $1,500 \text{ usuarios} \times 10 \text{ kg} \times 3 \text{ meses} = 45,000 \text{ kg}$
- Ingresos por reciclaje:
 $45,000 \text{ kg} \times 0.30 \text{ €} = 13,500 \text{ €}$

- Ingresos por otros servicios en 3 meses:
 $500\text{€} \times 3 \text{ meses} = 1,500\text{€}$

Ingresos estimados del primer trimestre:

$13,500\text{€}$ (venta del material reciclado) + $1,500\text{€}$ (publicidad y servicios) = $15,000\text{€}$

Primer año (12 meses):

- Número de usuarios por máquina en 12 meses:
 $500 \text{ usuarios/mes} \times 12 \text{ meses} = 6,000 \text{ usuarios}$
- Cantidad reciclada por usuario en 12 meses (10 kg/mes):
 $6,000 \text{ usuarios} \times 10 \text{ kg} \times 12 \text{ meses} = 720,000 \text{ kg}$
- Ingresos por reciclaje:
 $720,000 \text{ kg} \times 0.30\text{€} = 216,000\text{€}$
- Ingresos por otros servicios en 12 meses:
 $500\text{€} \times 12 \text{ meses} = 6,000 \text{ €}$

Ingresos estimados del primer año:

$216,000 \text{ €}$ (venta del material reciclado) + $6,000 \text{ €}$ (publicidad y servicios) = $222,000 \text{ €}$

Resumen de Ingresos Estimados:

- Primer mes: $2,000 \text{ €}$
- Primer trimestre: $15,000\text{€}$
- Primer año: $222,000\text{€}$