

INGRESOS

Los ingresos del producto SmartBin se generarán principalmente a través de la venta del dispositivo, tanto a usuarios particulares como a empresas, instituciones educativas y organismos públicos que busquen mejorar la gestión de residuos de forma eficiente y sostenible.

A su vez, se aprovecharán las redes sociales como canal de promoción y comercialización, permitiendo llegar a un público más amplio, aumentar la visibilidad de la marca y fomentar las ventas directas.

La página web oficial de SmartBin será otro medio imprescindible para la generación de ingresos, ya que permitirá realizar compras en línea, ofrecer información detallada del producto y captar clientes interesados.

Además, se podrán establecer acuerdos publicitarios o colaboraciones con otras empresas del sector, lo que ayudará a incrementar las fuentes de ingreso y asegurar la rentabilidad del proyecto a largo plazo.

Los ingresos del producto se obtendrán principalmente a través de la venta del dispositivo, dirigido tanto a usuarios particulares como a empresas, colegios y organismos públicos que quieran mejorar la gestión de residuos de una forma más eficiente y sostenible. También se utilizarán las redes sociales como un medio importante para promocionar el producto, darlo a conocer a más personas y aumentar las ventas directas. La página web de SmartBin será otro canal clave, ya que permitirá comprar el producto en línea, conocer mejor sus características y atraer a nuevos clientes. Además, se podrán realizar colaboraciones o acuerdos con otras empresas del sector, lo que ayudará a ampliar las fuentes de ingreso y a mantener la rentabilidad del proyecto a largo plazo.

Por otro lado, el producto contará con una aplicación móvil con sistema de suscripción, que permitirá a los usuarios sacar el máximo provecho del dispositivo. A través de la app, se podrá ver el nivel de llenado del contenedor en tiempo real, recibir avisos cuando sea necesario vaciarlo, acceder a estadísticas y generar reportes de uso. Las suscripciones están disponibles en planes mensuales y anuales, tanto para usuarios individuales como para empresas e instituciones. Este modelo permitirá contar con ingresos constantes, mantener la aplicación actualizada y fortalecer la relación con los clientes, asegurando el crecimiento continuo del proyecto.