

FUENTES DE INGRESOS:

Nuestro proyecto se centra en una empresa que ofrece contenedores inteligentes, diseñados para hacer que el reciclaje sea mucho más fácil y cómodo. Con estos contenedores, las personas solo tienen que tirar la basura por un único agujero, y gracias a un mecanismo interno, el contenedor se encarga de separar automáticamente los residuos, como plástico, cartón, vidrio y otros materiales.

Esto significa que la gente no tiene que preocuparse por dónde va cada cosa, lo que mejora el reciclaje y reduce los errores, además de contribuir al cuidado del medio ambiente.

Para que la empresa funcione de manera efectiva, es crucial entender cuánto y de qué manera están dispuestos a pagar los clientes por lo que ofrecemos. Se trata de una solución innovadora que ahorra tiempo, mejora la organización de los residuos y facilita el proceso de reciclaje.

Nuestros principales clientes serían ayuntamientos, colegios, institutos, empresas, centros comerciales y otros espacios públicos donde se generan grandes cantidades de residuos a diario. En cuanto a las fuentes de ingresos, hay dos tipos principales: los pagos únicos y los pagos recurrentes. Nuestra empresa utilizaría ambos modelos para asegurar una economía más estable. Una de las formas más importantes de generar ingresos sería a través de la venta directa de los contenedores inteligentes, ya que se trata de un producto completo que incluye la tecnología necesaria para separar los residuos de forma automática. En este caso, el cliente realiza un único pago por el contenedor y su instalación.

Otra manera de generar ingresos sería mediante el alquiler o renting de los contenedores, lo que permitiría a muchas entidades utilizarlos sin necesidad de realizar una gran inversión inicial. A cambio, se pagaría una cuota mensual o anual, dependiendo del tiempo de uso y de la cantidad de contenedores contratados.

También se obtendrían ingresos mediante servicios de mantenimiento y revisión ya que al ser un sistema inteligente es importante asegurarse de que funcione correctamente durante todo el tiempo. Además se podrían ofrecer actualizaciones del sistema o mejoras tecnológicas que ayuden a que el contenedor sea cada vez más eficiente.

Por otro lado la empresa podría ganar dinero mediante licencias del sistema utilizado en los contenedores permitiendo que otras empresas usen esta tecnología en sus propios productos. Además se podrían hacer acuerdos con empresas de reciclaje para facilitar la separación correcta de los residuos obteniendo beneficios por colaborar en este proceso.

Finalmente los contenedores podrían llevar espacios para publicidad especialmente si se colocan en zonas muy transitadas lo que supondría un ingreso extra. En cuanto a los precios estos serían normalmente fijos en la venta de los contenedores y más variables en servicios como el alquiler, el mantenimiento o las mejoras dependiendo de las necesidades de cada cliente,

