

ESTRUCTURA DE COSTES:

Para que nuestro proyecto funcione correctamente necesitamos analizar también cuáles son nuestras principales fuentes de ingreso, que estrategias de precios aplicamos, el método de pago que utilizamos.

Inicialmente nuestras mayores fuentes de ingresos serán las ventas directas o los alquileres a empresas, centros educativos... para la prueba de nuestro producto. Sabemos que al principio no podemos recibir la cantidad de ingresos necesarios para seguir adelante, mientras nos damos a conocer, mientras atraemos a gente para comprar nuestro producto vamos a recurrir a algunas subvenciones que nos da la administración social. Algunos otros ingresos a los que recurriremos serán: a los servicios de mantenimiento, revisiones técnicas y actualizaciones de software.

Como estrategias para los precios hemos pensado en aplicar la siguiente: abriendo una entrada en el mercado ofreciendo un precio inicial más bajo de los tradicionales (para hacer la diferencia) y más bajo también del que pensamos aplicar posteriormente. Así mismo llamaremos la atención de nuestros primeros clientes y eso permitirá que prueben nuestro proyecto sin mucho riesgo. Una vez la confianza esté fijada, iremos subiendo el precio gradualmente hasta el que teníamos pensado desde el principio. Para hacernos una idea empezaremos con un precio de 500-700 euros y luego el precio que pensamos dejar será de 1.200-1.500.

La clave en el precio es no fijarlo ya que depende muchos de factores externos y tenemos que estar dispuestas a ir cambiandolo

Centrándonos en los costes, somos conscientes de que serán bastantes:

La investigación que hemos hecho para crear el producto perfecto y el desarrollo de él ha supuesto unos costes, costes del diseño, investigaciones medioambientales,...

Posteriormente la fabricación y los materiales han sido nuestro mayor coste, teniendo en cuenta los costes de todo el material necesario, los componentes electrónicos que se han necesitado (como sensores, luz,...) sin olvidarnos de el coste que ha supuesto los sistemas de separación, al ser algo que se ha visto muy poco ha costado mucho tiempo y a su misma vez dinero crear ese sistema automático.

El personal y el mantenimiento que incluye nuestro servicio también nos suponen costes, en el personal técnico , ingenieros, servicio de mantenimiento, reparación de los contenedores en el caso de problemas.

Crear un contenedor inteligente significa también un gran coste para que todo lo relacionado a lo tecnológico funcione correctamente. Así mismo suponiendo costes en el sistema digital, actualizaciones de software y gastos generales de la empresa.