

Estructura de costes

9. FUENTES DE INGRESOS

UrbanLoop

Las fuentes de ingresos del proyecto de la **mochila sostenible con piezas de coche recicladas** se basan principalmente en la venta del producto, teniendo en cuenta el valor añadido que aporta la sostenibilidad, el diseño y el uso de materiales reciclados.

Venta directa de la mochila

La principal fuente de ingresos será la venta de la mochila sostenible al cliente final.

El cliente potencial está dispuesto a pagar un **precio medio** porque:

- + Es un producto original y diferente.
- + Está hecho con materiales resistentes y de calidad.
- + Tiene un valor ecológico y sostenible.

El precio estimado de venta estaría entre **55€ y 65 euros**, dependiendo del diseño y los acabados.

Ventas online

La mochila se venderá a través de:

- + Página web o tienda online.
- + Redes sociales como Instagram, TikTok, mensajes directos.

Esto facilita el acceso al producto y reduce costes de intermediarios.

Ediciones especiales o personalizadas

Se podrán ofrecer mochilas:

- + Personalizadas (colores, detalles, nombre)
- + Ediciones limitadas con materiales especiales.

Estas versiones tendrían un precio más alto, ya que ofrecen exclusividad.

Colaboraciones con marcas o centros educativos

La empresa podrá generar ingresos mediante:

- + Colaboraciones con marcas sostenibles
- + Venta al por mayor para centros educativos o empresas

Reparaciones y servicios extra

Se podría ofrecer un pequeño servicio de reparación o sustitución de piezas, generando ingresos adicionales y alargando la vida del producto.