

نموذج الأعمال لمشروع

البلاستيك البيولوجي



م	اسم الطالب رباعي	الرقم الأكاديمي	الايمل الجامعي	الكلية	دوره في المشروع
1	Ahmed Tariq Mohammad Alsaïd	2310135 4	ahmed.alsaïd.2024@aiu.edu.eg	Computer Science	(رئيس الفريق) الأنشطة الرئيسية، العلا قة مع العميل
2	Youssif Yasser said wardany	2210080 9	oussif.wardany.2023@Aiu.edu.egy	computer science and engineering	قطاعات العملاء، وصف فكرة المشروع، report
3	Sohaib Ahmed Yahya Zakaria	2310140 8	sohaib.zakaria.2024@aiu.edu.eg	Computer scienc e	الأنشطة الرئيسية، الشركاء الرئيسيون
4	Youssef mohamed ghait	2310151 6	youssef.othman.2024@aiu.edu.eg	Computer scienc e	القيمة التي يقدمها المشروع لعملائه، العلاق ة مع العميل
5	Mohamed Raafat Hassan elsayed	2310018 1	mohamed.raafat.2024@aiu.edu.eg	Computer scienc e	العلاقة مع العميل، مصاد ر الإيرادات
6	Abdelrahma n Ibrahim abdelbary Abu bak	2310141 1	abdelrahman.abubakr.2024@aiu.edu. eg	Computer scienc e	القيمة التي يقدمها المشروع لعملائه، قنوات التوزيع

وصف فكرة المشروع،الموا رد اللائيسية	Basic science	muhammed.hassan.2023@aiu.edu.eg	2210047 2	Mohamed Hassan Mostafa Hassan	7
---	---------------	---------------------------------	--------------	--	---

أولاً: توصيف فكرة المشروع

البلاستيك البيولوجي :مادة بديلة للبلاستيك التقليدي يتم انتاجها من مصادر متجددة مثل النباتات والزيوت النباتية تتميز هذه المادة بقدرتها على التحلل فى ظروف بيئية معينة مما يقلل بشكل كبير من التلوث البلاستيكي الذي يهدد كوكبنا

فكرة المشروع

تطوير وانتاج انواع جديدة من البلاستيك البيولوجى ذات جودة عالية وقدرة تنافسية مع البلاستيك التقليدى يشمل المشروع بعض الخطوات وهى

البحث والتطوير

دراسة أنواع النباتات والزيوت النباتية المناسبة لإنتاج البلاستيك البيولوجي

تطوير تقنيات جديدة لتحويل المواد الخام إلى بلاستيك

تحسين خصائص البلاستيك البيولوجي لجعله أكثر متانة وقابلية للتطبيق في مختلف الصناعات

الانتاج

بناء مصانع لإنتاج البلاستيك البيولوجي على نطاق واسع

ضمان استخدام مصادر الطاقة المتجددة في عملية الإنتاج

تطبيق معايير الجودة العالية في جميع مراحل الإنتاج

التسويق والتوزيع

الترويج للبلاستيك البيولوجي كبديل صديق للبيئة عن البلاستيك التقليدي

بناء شراكات مع الشركات المصنعة لاستخدام البلاستيك البيولوجي في منتجاتها

توزيع البلاستيك البيولوجي على نطاق واسع في الاسواق المحلية والعالمية

ثانيا: عناصر نموذج الأعمال

(1) الشركاء الرئيسيون Key Partners

يعتبر الشركاء الرئيسيون مهمين حيث لا تخلو اي شركة منهم ويحتاجهم صاحب المشروع لتقديم فكرته و طرحها في السوق و تقليل أو تخفيف ان جاز تعبير من المخاطر الكامنه و هناك العديد من العوامل تعتبر هي معيار لاختيار الشراكات الرئيسية مثل

1 - اتفاقيات الشراكة 2 - تحديد التوقعات 3 - ما مدي التأثير تلك الشراكة

و اهم الشركاء الرئيسيون التي ستعتمد عليه شركتنا

الموردين :

مسؤوليتهم هي توفير مواد الخام اللازمة للصناعة البلاستيك مثل (النشا ، و السليلوز ، و قصب السكر) و تلك شراكة استراتيجية لضمان استمرار توريد المنتج

شركات التصنيع :

تقوم بعملية تحويل مواد خام الي منتجات بلاستيكية باستخدام الطرق الحديثة و ادارة قنوات الإنتاج

شركاء التوزيع :

هم المسؤولين عن توصيل المنتجات النهائية الي الاسواق المستهدفه

شركات التسويق :

هم المسؤولين عن ترويج للمنتج و توعية العملاء المستهدفين علي ما مدي اهمية المنتج النهائي لحايتهم

فريق الإدارة و التخطيط :

لإدارة المشروع و ضمان تحقيق أهدافه الاستراتيجية

Key Resources الرئيسية (2)

الموارد الطبيعية

المواد الخام النباتية تشكل العمود الفقري لإنتاج البلاستيك البيولوجي، وتشمل

النشا المستخلص من الذرة والقمح والبطاطا

السليولوز المستخلص من الخشب والقطن

الزيوت النباتية مثل زيت النخيل وزيت الزيتون وزيت دوار الشمس

السكريات المستخلصة من قصب السكر وبنجر السكر

الماء يستخدم في العديد من مراحل الإنتاج، من التنظيف إلى التفاعلات الكيميائية

الأرض لزراعة المحاصيل التي تستخدم كمادة خام

الموارد البشرية

العلماء والباحثون للقيام بالأبحاث والتطوير في مجال البلاستيك البيولوجي وتحسين الصيغ والمواد

المهندسون لتصميم وتشغيل المصانع والمعدات اللازمة للإنتاج

الفنيون للقيام بالأعمال الفنية والصيانة

العاملون للقيام بالأعمال اليدوية والإنتاجية

الموارد المالية

الاستثمارات لتغطية تكاليف البحث والتطوير، وبناء المصانع، وشراء المعدات، وتسويق المنتج

التمويل يمكن الحصول عليه من الحكومات، والمؤسسات المالية، والشركات الاستثمارية

البنية التحتية

المصانع مجهزة بأحدث التقنيات لإنتاج البلاستيك البيولوجي

المختبرات لإجراء البحوث والتحليل

وسائل النقل لنقل المواد الخام والمنتجات النهائية

شبكات الطاقة لتوفير الطاقة اللازمة للعمليات الانتاجية

الموارد التقنية

لتقنيات الحيوية لتحويل المواد الخام النباتية إلى بوليمرات

التقنيات الكيميائية لتحسين خصائص البلاستيك البيولوجية

معدات الإنتاج: مثل الآلات والمفاعلات

أنظمة التحكم لضمان جودة المنتج وكفائه

الموارد القانونية

للحصول على الموافقات اللازمة لإنشاء المصانع وتشغيلها

التراخيص

الحماية الفكرية لحماية الابتكارات

(3) الأنشطة الرئيسية Key Activities

تصنيع المنتج :

معالجة المواد الخام الطبيعية مثل نشا الذرة لتحويلها إلي بلاستيك و استخدام تقنيات الصديقة للبيئة في عمليات

التصنيع مثل تخفيض الانبعاثات و تقليل استهلاك الطاقة

تصميم المنتج :

تطوير تركيبات جديدة للبلاستيك البيولوجي باستخدام أبحاث مراكز التطوير و تحسين خصائص المنتج من حيث

التحمل ، المتانة ، و قابلية التحلل

التسويق و التوزيع :

يدار هذا النشاط بواسطة فرق متخصصة تعمل علي استهداف الأسواق المهمة بالبلاستيك المستدام ، مثل شركات

التغليف و المستهلكين الأفراد

التغليف و التسليم :

تصميم عبوات المستدامة للبلاستيك المنتج و توفير قنوات التسليم فعالة و مناسبة للعملاء

إدارة النفايات و إعادة التدوير :

بالتعاون مع المنظمات البيئية يتم وضع خطط و إعادة تدوير البلاستيك البيولوجي لضمان دورة حياة مستدامة

الأنشطة لحل المشاكل

خدمة العملاء :

إنشاء فريق دعم لاستفسارات العملاء

تحسين الجودة :

متابعة ملاحظات العملاء و استخدامها لتحسين المنتج و اجراء اختبارات دورية لضمان الالتزام بمعايير الجودة

التعامل مع الاعطال :

بناء فريق متخصص للتعامل مع اي مشكلات تتعلق بالإنتاج أو التوزيع

(4) القيمة التي يقدمها المشروع لعملائه Value Proposition

يقدم هذا المشروع قيمة كبيرة لعملائه من خلال الحل الذي يقدمه لتقليل التلوث البيئي باستخدام البلاستيك البيولوجي. في وقتنا الحالي، أصبح التلوث البلاستيكي من أبرز المشاكل التي تؤثر على البيئة، ومن هنا تزداد أهمية البحث عن بدائل أكثر استدامة وصديقة للبيئة. البلاستيك البيولوجي يقدم حلاً مثاليًا لهذا التحدي، إذ أنه يتحلل بشكل أسرع من البلاستيك التقليدي الذي يستغرق مئات السنين لكي يتحلل، مما يقلل بشكل ملحوظ من التلوث الذي يسببه البلاستيك العادي.

ما يميز البلاستيك البيولوجي أنه ليس فقط خيارًا صديقًا للبيئة، بل هو أيضًا منتج عالي الجودة. إذ يمكن استخدامه في العديد من المجالات مثل التعبئة والتغليف، والأكياس البلاستيكية، وغيرها من المنتجات اليومية. في الوقت الذي يعاني فيه العالم من التحديات البيئية المتزايدة، يشعر العملاء الذين يختارون البلاستيك البيولوجي أنهم جزء من الحل. فعندما يتخذ المستهلكون هذا القرار، يكونون قد ساهموا في حماية البيئة، مما يعزز من تجربتهم مع العلامة التجارية ويجعلهم أكثر ولاءً لها.

وبالإضافة إلى الفوائد البيئية، يقدم المشروع قيمة إضافية من خلال دعم فكرة الاقتصاد الدائري. البلاستيك البيولوجي ليس منتجًا يُستخدم ثم يُلقى، بل يمكن إعادة تدويره أو استخدامه مرة أخرى في دورة اقتصادية مستدامة. وهذا يعني أن المشروع لا يقتصر فقط على تقديم منتج، بل يساعد في تقليل الفاقد وتحقيق الاستخدام الأمثل

للموارد. هذا المبدأ يتمشى مع رغبة العديد من العملاء في استخدام منتجات قابلة لإعادة التدوير أو تكون صديقة للبيئة في جميع جوانب حياتهم.

من جهة أخرى، مع تزايد القوانين البيئية في الكثير من الدول حول العالم، أصبح من الضروري للشركات أن تلتزم بهذه القوانين لتجنب التكاليف والمخاطر القانونية. البلاستيك البيولوجي يساعد الشركات في التكيف مع هذه المتغيرات بسهولة أكبر، ويمنحهم الفرصة للبقاء في صدارة السوق من خلال تقديم حلول تتوافق مع معايير الاستدامة. هذه الميزة تجعل المشروع أكثر جذباً للعملاء الذين يريدون أن تكون خياراتهم تتماشى مع المعايير البيئية المتزايدة.

وبالنظر إلى تزايد الاهتمام بالاستدامة على المستوى العالمي، أصبح البلاستيك البيولوجي من الخيارات المفضلة للعملاء الذين يبحثون عن حلول بيئية مبدعة وفعالة. هذا النوع من البلاستيك ليس فقط منتجاً يعكس التوجهات العالمية، بل أيضاً وسيلة للمستهلكين للتعبير عن قناعاتهم الشخصية في حماية البيئة. ومع استمرار الطلب على هذه المنتجات، يمكن للمشروع أن يتمتع بميزة تنافسية قوية في السوق، مما يعزز من قدرته على جذب عملاء جدد ويبني قاعدة عملاء وفية.

(5) العلاقة مع العميل Customer Relationships

هناك الكثير من الطرق للتعامل مع العميل ولاكن تم اختيار العلاقة التشاركية بناء على ما سنوضحه

العلاقة التشاركية في تطوير منتجات خامات البلاستيك لاحتواء الحساء والطعام

العلاقة التشاركية هي طريقة تساعد الشركات على تحسين منتجاتها من خلال إشراك العملاء في عملية تطوير المنتج. في حالة عبوات البلاستيك التي تستخدم لاحتواء الحساء والطعام، يمكن للشركات معرفة آراء العملاء حول التصميم أو جودة المواد المستخدمة، مما يساعدها على صنع منتجات تناسب احتياجاتهم وتلبي توقعاتهم اليومية

أهمية العلاقة التشاركية

١ تصميم يناسب العملاء

العملاء يمكن أن يقترحوا تصميمات تجعل العبوات أكثر سهولة في الاستخدام، مثل إضافة مقابض مريحة تمنع انزلاق العبوة أثناء الحمل، أو جعل الأغشية سهلة الفتح وتمنع التسرب تماماً، حتى أثناء التنقل

٢ توفير حلول صديقة للبيئة

مع تزايد الاهتمام العالمي بالحفاظ على البيئة، يمكن أن يقترح العملاء استخدام مواد بلاستيكية قابلة للتحلل أو معاد تدويرها. هذا يجعل المنتج أكثر قبولاً لدى العملاء ويعزز صورة الشركة كشركة مسؤولة بيئياً

٣ زيادة ولاء العملاء: عندما يشعر العملاء بأن الشركة تستمع لآرائهم وتطبقها، فإنهم يثقون في العلامة التجارية ويستثمرون في شراء منتجاتها، بل قد يوصون بها الآخرين، مما يزيد من قاعدة العملاء

طرق تطبيق العلاقة التشاركية

١ استبيانات واستطلاعات رأي

تقوم الشركات بسؤال العملاء عن آرائهم في المنتجات الحالية، وما الذي يمكن تحسينه فيها، مثل توزيع استبيانات في المطاعم التي تستخدم هذه العبوات

٢ تجارب عملية للمنتجات

يمكن للشركة تقديم نماذج من العبوات للعملاء لتجربتها في ظروف مختلفة، مثل تخزين الحساء الساخن لفترات طويلة، ثم تسألهم عن المزايا والعيوب وما الذي يحتاج إلى تعديل

٣ المنصات الإلكترونية

بعض الشركات تستخدم مواقع التواصل الاجتماعي أو مواقعها الرسمية لجمع اقتراحات العملاء حول منتجاتها. هذه المنصات توفر وسيلة سهلة وسريعة لتلقي التعليقات ومناقشتها

مثال على العلاقة التشاركية

شركة تنتج عبوات بلاستيكية للحساء يمكن أن تسأل العملاء عن أشياء مثل

هل العبوة سهلة الحمل؟

هل الأغذية تُغلق بإحكام وتمنع التسرب؟

هل يمكن استخدامها بأمان في الميكروويف أو التجميد دون أن تتأثر جودتها؟

هل يرغب العملاء في إضافة ميزات جديدة، مثل علامات لقياس الكميات أو تصاميم جذابة؟

إذا استمعت الشركة لهذه الاقتراحات وطبقتها، فإن العبوة ستكون أفضل، وستزيد مبيعاتها لأن العملاء سيشعرون بأن الشركة تهتم برأيهم وتسعى لتوفير منتجات تسهل حياتهم اليومية

(6) قنوات التوزيع Distribution Channels

التوزيع المحلي والدولي:

أول شيء يمكن البدء به هو السوق المحلي. التركيز على الملء داخل البلد مثل الشركات أو المصانع المهمة بالبيئة يكون أسهل وأقل تكلفة من التوزيع الخارجي. بمد النجاح في السوق المحلي، يمكن التوسع خارجيا.

في السواق الدولية، هناك بمض الدول تشجع على استخدام البلاستيك القابل للتحلل، وهذا يجعلها مكانا جيدا للتوزيع. لكن بالطبع، دخول السواق الخارجية يحتاج إلى دراسة القوانين والمعايير المطلوبة لتجنب أي عقبات.

الوسطاء:

يمكن توزيع البلاستيك الحيوي بمدة طرق. مثلي:

الاعتماد على تجار الجملة الذين يقومون ببيع كميات كبيرة للملء الخرين. التعاقد مع

موزعين لديهم خبرة في التعامل مع المنتجات المستدامة.

البيع بشكل مباشر للشركات الكبيرة أو المصانع التي تحتاج هذه المواد بشكل مستمر.

كل طريقة لها مميزاتا وعيوبها، والاختيار بينها يمتد على نوع الملء المستهدفين وحجم السوق.

التجارة الإلكترونية:

في الوقت الحالي، البيع عن طريق الأنترنت أصبح من أهم طرق التوزيع. يمكن إنشاء متجر إلكتروني خاص

بالمنتج أو الممل مع مواقع إلكترونية كبيرة لمرض المنتج فيها. هذا يسهل الوصول إلى الملء الذين يبحثون

عن المنتجات الصديقة للبيئة.

التوزيع المستدام

ان البلاستيك الحيوي مرتبط بفكرة الاستدامة، فمن الفضل أن تكون طريقة توزيعه متوافقة مع هذا المبدأ. مثلي:

استخدام وسائل نقل تقلل من النباتات مثل السيارات الكهربائية. التغليف بمواد قابلة للتحلل بدلي من البلاستيك التقليدي.

التركيز على السواق القريبة لتقليل تكاليف النقل والنباتات

Customer Segments العملاء (7)

العملاء المستهدفون: الشركات الكبرى، المطاعم، المقاهي، والأسر في المدن

الفوائد: تقديم تغليف صديق للبيئة ومنتجات منزلية تسهم في تقليل التلوث في المناطق ذات الكثافة السكانية العالية. المناطق الريفية:

العملاء المستهدفون: المزارعون والجمعيات الزراعية.

الفوائد: توفير منتجات تدعم الأنشطة الزراعية المستدامة والأمن، بالإضافة إلى حلول للتخزين.

حسب الفئة العمرية الشباب (18-35 عامًا):

السمات: فئة واعية بيئيًا تبحث عن أساليب حياة مستدامة

المنتجات المقدمة: منتجات مبتكرة تلبي احتياجاتهم اليومية وتعزز قيمهم

العائلات (36-50 عامًا):

السمات: تهتم بصحة الأسرة وجودة المنتجات.

المنتجات المقدمة: أدوات منزلية قابلة للتحلل وأكياس تسوق تجمع بين الجودة وحماية البيئة.

كبار السن (50 عامًا فأكثر):

السمات: يبحثون عن منتجات سهلة الاستخدام وأمنة. المنتجات المقدمة: حلول مريحة تلبي احتياجاتهم بطريقة سهلة وأمنة

حسب النوع الاجتماعي

سمات النساء: كمديرات للمنازل أو المسؤولات عن الأسرة، يبحثن عن خيارات آمنة ومستدامة للمنازل.

المنتجات المقدمة: أدوات مطبخ صديقة للبيئة وتغليف يراعي الصحة.

سمات الرجال: يهتمون بالابتكار والوظائف العملية.

المنتجات المقدمة: مستلزمات مكتبية ومنتجات تقنية مصنوعة من البلاستيك البيولوجي.

حسب الطبقة الاجتماعية:

الطبقة العليا:

العملاء المستهدفون: الشركات الكبرى والعلامات التجارية الفاخرة.

المنتجات المقدمة: تصاميم مميزة وأنيقة تناسب اهتمامات هذه الفئة بالمسؤولية الاجتماعية.

الطبقة الوسطى:

السمات: أفراد وشركات صغيرة تبحث عن توازن بين الجودة والتكلفة

المنتجات المقدمة: حلول بأسعار معقولة دون المساس بالاستدامة والجودة

الطبقة العاملة:

السمات: تبحث عن منتجات تعزز حياتها اليومية بأسعار اقتصادية ومستدامة

المنتجات المقدمة: حلول تلبي احتياجاتهم اليومية دون أعباء مالية إضافية.


التركيز الأساسي من التحليل أعلاه، تُعد الشركات الكبرى والأفراد المهتمون بالقضايا البيئية الفئة الأكثر عددًا يتميزون بوعيهم البيئي واستعدادهم لتحمل تكلفة التحول إلى منتجات مستدامة.

Cost Structure هيكـل التكاليف (8)


1000	اختبار البرمجيات
500	صيانة البرمجيات
8000	ايجار المصنع
2000	ايجار المكاتب
15000	شراء الالات
1500	صيانة المعدات
500	ادوات يدوية
15000	العمالة الفنية
5000	الاداريين
10000	المهندسين و المختصين
3000	الكهرباء و المياه
2500	التسويق و المبيعات
1500	الشحن و التوزيع
1000	التراخيص و الرسوم
2000	البحث و التطوير
1000	التدريب
87500	الإجمالي شهريا لتشغيل المشروع

ميزانية افتراضية للمشروع


تكلفة الخامات:

-  المواد الخام البيولوجية المستخدمة في تصنيع البلاستيك و المواد الكيميائية والمكونات الإضافية الأخرى


إنتاج البرنامج أو التطبيق:

-  تطوير البرمجيات اللازمة لإدارة عملية الإنتاج أو تطبيق خاص بالمنتجات وصيانتها دوريا وتحديث البرمجيات


تكلفة الإيجارات:

-  إيجار المصانع و المنتجات و المكاتب الإدارية والمساحات المكتبية

تكلفة المعدات:

-  شراء أو استئجار الآلات والمعدات اللازمة والأجهزة الصغيرة لتصنيع البلاستيك البيولوجي و صيانة الآلات والمعدات

تكلفة المرتبات والأجور:

-  أجور العاملين في التصنيع والتشغيل من إداريين و مهندسين و متخصصين و علماء متخصصين و عمال فنيين في تطوير و صناعة البلاستيك البيولوجي.

تكاليف التشغيل الأخرى:

- ✚ تكلفة استهلاك الكهرباء والمياه في المصنع و حملات التسويق والإعلانات و نقل وتوزيع المنتجات و التراخيص القانونية والرسوم الحكومية

تكاليف غير مباشرة:

- ✚ البحث والتطوير لتحسين المنتجات والعمليات و تدريب الموظفين على العمليات الجديدة او علي استخدام المعدات

Revenue Stream مصادر الإيرادات (9)

بيع المنتجات

الشركات التي تعمل في مجال البلاستيك الحيوي تركز بشكل كبير على بيع منتجاتها للحصول على الأرباح. يمكن أن يكون ذلك بطريقتين:

بيع المادة الخام: هنا تقوم الشركة بإنتاج البلاستيك الحيوي كمادة خام وتبيعه لشركات أخرى تستخدمه في صناعاتها، مثل شركات التغليف أو الأدوات المنزلية.

بيع المنتجات الجاهزة: بعض الشركات تختار تصنيع منتجاتها النهائية مثل أكياس تسوق قابلة للتحلل أو عبوات تستخدم لتغليف المواد الغذائية، وتبيعه مباشرة للأسواق أو للشركات.

التراخيص

إذا كانت الشركة لديها تقنيات مميزة أو طرق إنتاج متطورة للبلاستيك الحيوي، يمكنها تحقيق إيرادات إضافية من خلال بيع حقوق استخدام هذه التقنيات لشركات أخرى. هذه الطريقة تتيح للشركة كسب المال دون الحاجة إلى التوسع في الإنتاج. مثلاً، إذا طورت الشركة طريقة اقتصادية لتحويل النفايات إلى بلاستيك حيوي، يمكنها منح تراخيص لشركات أخرى مقابل رسوم.

الشراكات

التعاون مع شركات من مجالات مختلفة يفتح فرصاً جديدة لتحقيق الأرباح. مثلاً: يمكن للشركات أن تتعاون مع مصانع الأغذية لتزويدها بعبوات صديقة للبيئة. في القطاع الطبي، هناك طلب كبير على الأدوات البلاستيكية أحادية الاستخدام القابلة للتحلل. هذه الشراكات عادةً تكون بعقود طويلة الأجل، مما يساعد الشركات على تحقيق دخل مستمر.

الاستفادة من الدعم الحكومي

الكثير من الدول تقدم حوافز لدعم الشركات التي تعمل في مجالات الاستدامة والبيئة. هذا الدعم يمكن أن يكون على هيئة: منح مالية تُخصص لتشجيع هذا النوع من المشاريع. إعفاءات ضريبية أو تخفيضات للشركات التي تستخدم البلاستيك الحيوي بدلاً من البلاستيك التقليدي. تقديم قروض بشروط ميسرة لدعم توسع الشركات.

تقديم خدمات استشارية

مع انتشار الاهتمام بالبلاستيك الحيوي، تحتاج العديد من الشركات إلى مشورة وخبرة للانتقال من البلاستيك التقليدي إلى البلاستيك الحيوي. الشركات التي لديها خبرة في هذا المجال يمكنها تقديم خدمات استشارية، مثل إعداد دراسات جدوى، أو تقديم خطط لتقليل التكاليف عند التحول إلى المواد المستدامة.

إعادة التدوير

البلاستيك الحيوي يمكن أن يتم إعادة تدويره، وهذا يفتح فرصة أخرى للإيرادات. الشركات يمكنها جمع البلاستيك المستخدم من عملائها، معالجته وإعادة بيعه كمواد خام. هذه الطريقة تقلل التكاليف التشغيلية وتحقق عائدات إضافية، بالإضافة إلى تقليل الأثر البيئي.