

Grupo 7

89296 - Tomás Batista

88887 - Flávia Figueiredo

89265 - Diogo Andrade

Product

Functionality, appearance, quality, packaging,...

- Sensor de lotação de contentores feito com sensores de distância (de modo a poder calcular a quantidade de lixo) ligados a um arduino a transmitir para o *office* de modo a ser possível planear as rotas de modo a não existirem viagens desnecessárias.
- Vai ser construído com componentes de baixo custo (mas fiáveis). Os componentes vão ser armazenados dentro de uma "caixa" de proteção que ficará acoplada ao contentor. Assim, não é necessário substituir os contentores que existem atualmente na rede de contentores, apenas necessitam de ser adaptados.
- O conjunto será vendido do modo "plug-n-play" de modo a ser só juntar ao contentor a caixa do sensor e estar pronto.
- Teremos de efectuar estudos de modo a conseguir perceber quais as quantidades de lotação de acordo com a distância medida pelo sensor.

Price

Selling price, discounts, credit terms, ...

- $35\text{€} + 8.86\text{€} + 3.79\text{€} = 47.65\text{€}$ por unidade
(este preço será inferior, pois este cálculo foi feito com preços de venda online e não para produção massiva - devemos pelo menos conseguir reduzir o preço para metade = 23.825€)
- Tendo em conta que um bairro tem mais ou menos 50 contentores, que dá 1191.25€ , podemos vender a um preço de 1500.975€ , tendo assim uma margem de lucro de 309.725€ (6.195€ por unidade)
- Se forem compradas 200 unidades podemos fazer um desconto de 5%, ou seja, $6003.9\text{€} * 95\% = 5703.705\text{€}$, reduzindo a margem de lucro de 1238.9€ para 938.705€ (-1.5€ por unidade)

Place

Distribution channels, logistics, location, market coverage, ...

- O canal de distribuição será o nosso próprio site de propaganda e venda do produto.
- Não iremos ter uma loja física.
- Localização será em Aveiro.
- Cobertura do mercado será apenas em Portugal.

Promotion

Advertising, public relations activities, message, media...

- Comunicação direta com empresas de recolha de lixo potencialmente interessadas via e-mail (Direct Marketing)
- Visita pessoal a empresas de recolhas de lixo com interesse no produto e exposição presencial do mesmo (Personal Selling)