

4. FUENTE DE INGRESOS

Los precios de los productos de nuestra parafarmacia van a ser fijos, pudiendo variar en función de campañas estacionales, ofertas, promociones...

Por ejemplo en la campaña de verano, fomentaremos las cremas solares, gafas de sol y distintos complementos para la playa, y obsequiaremos a nuestros clientes con pelotas hinchables, toallas y regalos para los más pequeños...

Tras las navidades, nuestro plan de marketing irá destinado a productos dietéticos y depurativos, ya que en estas fechas, las personas tienden a comenzar dietas. Daremos información sobre cómo tomar los productos ofertados en nuestra parafarmacia, para poder así fidelizar clientes, ofreciéndoles nuestra confianza.

Para poder competir en el mercado y ofertar el mejor servicio a nuestros clientes, es necesario negociar el precio de compra de nuestros productos con los proveedores, aquellos de mayor demanda, los pedimos en grandes cantidades, para abaratar costes.

En el caso de nuestra línea de cosmética facial los precios son fijados para obtener un beneficio de un 30%, habiendo realizado un estudio del valor de productos similares que se ofertan cerca de nuestro establecimiento.