

Fuentes de ingreso.

No tenemos claro el precio que tendría nuestro producto en el mercado (tendremos que tener en cuenta los gastos de producirlo, de transportarlo a los puntos de venta...etc.). El precio de nuestro producto ronda entre los 60 y los 70 euros.

Pero lo que está claro es que nuestra sartén tendría una fuente de ingreso por pago único, es decir, el cliente cuando vaya a las tiendas o supermercados coja la sartén y la compre.

Realizamos un estudio para establecer un precio que el cliente esté dispuesto a pagar por el producto, en función de las necesidades que esté satisfecha. Habrá diferentes estilos de sartén con el objetivo de atraer a cualquier grupo de clientes. Además, incluiremos un servicio postventa con artículos adicionales en caso de que el cliente quiera algún accesorio concreto. También publicitaremos el producto mediante las redes sociales.

