

Fuentes de ingreso

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

¿Por qué nuestros clientes pagarán 80€ por nuestro producto?

- El producto es de gran utilidad
- Tiene una duración de aproximadamente un año
- Hay pocos productos similares

¿Por qué nosotras hemos escogido este precio?

-Porque somos una empresa que está empezando y debido a esto necesitamos obtener muchos beneficios para poder seguir adelante. Tenemos muchos gastos, acabamos de empezar y para llegar a nuestro producto final hemos tenido que hacer muchas pruebas fallidas. En esta etapa de búsqueda hemos perdido mucho tiempo y dinero el cual es necesario reponer. Por ello, hemos escogido como precio 80€, ya que nos parece una cantidad razonable tanto para el consumidor como para la empresa.

Promoción: Si pasado un año el cliente desea reemplazarlo por uno nuevo, podrá obtener un 20% de descuento si sigue los siguientes pasos:

1. Traer el anterior producto en un estado decente.
2. Traer el ticket de compra para verificar que lo compró en nuestra empresa y que el producto le pertenece.

