

FUENTE DE INGRESOS

Tener un gran producto o servicio no es garantía de éxito, también debes tener una buena **estrategia de pricing**. Eso requiere que conozcas bien a tus consumidores para saber cuánto están dispuestos a pagar, así como los precios de tu competencia. También debes considerar la segmentación del mercado y los beneficios tangibles e intangibles que estás vendiendo.

Tenemos que tener en cuenta

- ¿Cuánto está dispuesto a pagar el cliente por mi producto?
- ¿A qué tipo de cliente quiero dirigirme?
- ¿Cómo debo reaccionar a los precios de mi competencia?

Y según ese análisis la principal fuente de ingresos que proviene de la venta de los relojes, hemos establecido unos precios, que dependerán también de las características del reloj, pero más o menos serán modelos básicos a los cuales se les puede personalizar posteriormente.



Reloj hombre básico	4500 €
Reloj mujer básico	4500€
Personalizado	+ 2000€