

FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto está dispuesto a pagar vuestro cliente potencial por el producto o servicio que le estáis ofertando?

Todo depende de muchos factores, estamos hablando de una farmacia, un establecimiento sanitario que se dedica a vender productos parafarmacéuticos. Los factores pueden ser las siguientes:

- Ofertas y descuentos disponibles.
- Estación del año.
- La demanda pública.
- Cantidad de productos disponibles en stock.
- Competencia.



Nuestros clientes potenciales siempre estarán dispuestos a pagar a un precio entorno al 3-6€. Aunque también ofrecemos productos de alta gama, como por ejemplo los cosméticos: cremas, las más demandadas actualmente en Vitoria-Gasteiz. En este caso, como hablamos de un producto de alta gama, el precio rondaría entre 50-70€.

¿Cómo va a pagar nuestro cliente potencial?

Pues pueden pagar de tres formas distintas y todas aceptadas:

1. Con tarjetas de crédito/débito. (medio de pago más frecuente)
2. Transferencias bancarias.
3. Dinero en efectivo.