

FUENTES DE INGRESO

El producto que ofertamos, tiene un gran coste de producción debido a su alta tecnología e innovación. Su diseño moderno, la facilidad de uso y su utilidad en prácticamente todos los aspectos cotidianos aportan a nuestro producto un potencial incalculable. Por lo tanto, es vital asegurar la viabilidad y tratar de diversificar lo máximo posible las fuentes de ingreso.

Desde Waterin, nos centraremos principalmente en la venta de activos, es decir, al vender nuestro producto el cliente pasa a adquirir los derechos del mismo y pasa a ser su dueño. Serían ingresos por pago único. Además, será viable ofertar botellas a modo de "edición limitada/ especial" para otorgar espacios publicitarios a otros negocios, especialmente negocios en auge. Este tipo de colaboraciones nos permitirían vender más botellas y alcanzar un nicho de mercado mas amplio. Al depender mayoritariamente de la venta de activos, es interesante el poder ofertar y comercializar con artículos relacionados con el producto principal a modo de accesorios o mejoras.

La fijación de precios será hecha en base a el coste total de producción y según el segmento de mercado. Al depender de momento de un solo producto, el precio por el cual lo ofertamos no variará excesivamente y el margen de elección del cliente es mínimo. Exceptuando ocasiones especiales, la lista de precios será fija.