

1.¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar el cliente por el producto/servicio que le estamos ofreciendo?

-Sabendo que hay dos tipos diferentes de fuentes de ingreso, ingresos por Pago único o ingresos por pagos recurrentes. Un pago único es un pago que se realiza solo una vez, por ejemplo, una compra de la lavadora que la pagas con tarjeta en el establecimiento y un pago recurrente es un pago que se efectúa con la periodicidad del tiempo, creemos que no es necesario poner solo uno ya que se podría hacer de las dos maneras. No tenemos una cifra exacta implantada ya que lo que queremos con este proyecto no es sacar beneficio de ello, sino conseguir poner solución a este problema que tenemos a día de hoy. Será un precio dinámico, consiste en un precio que va cambiando en función de la evolución temporal de distintas variables de referencia que fijan la empresa.