

En este apartado tendréis que preguntaros ¿cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente potencial por el producto o servicio que le estáis ofertando?

La fuente de ingresos de nuestra empresa es la venta activa de kebabs, la venta de activos, es decir, la venta de ganancias que se obtienen debido a los productos, servicios o mercancía que maneja una empresa, es uno de los procesos más comunes en las compañías. Además nuestra fuente de ingresos sería del tipo pago único, el pago único se refiere a algo esporádico e inmediato, y que no se repetirá en el tiempo, por ejemplo y cómo en nuestro caso alguien vendría a nuestras tiendas a comprar un kebab y se va, es algo que no se repetirá a menos que vuelva a comprar más.

Al ser una tienda de kebabs cobraríamos nuestros servicios dependiendo del valor de producto real, es decir, nos fijaríamos en la competencia para poner precios parecidos o menores para atraer más clientes. Además de kebabs venderíamos menús de kebab y durum acompañados con patatas caseras y bebidas incluidas.