

1. PRECIO

Tendremos un fijación de precio desnatado, pondremos un precio según la competencia , aunque tendremos en cuenta los consumidores, el producto ahora mismo está al principio del ciclo de su vida, así que no puede bajar, podremos hacer descuentos, por fechas importantes del lugar donde este localizado, tiempo abierto etc. Saldrá más rentable que compran en packs, y si es en dos partes, teniendo un precio fijo, más un precio variable, podemos poner un producto gancho al principio para atraer a la clientela poniendo precios bajos e intentando poner precios con una cifra impar, y la primera vez que entren en nuestro establecimiento intentaremos dar prestigio a los clientes para que tengan una imagen buena y podamos fidelizarles.