

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

Entendemos como precio la cantidad de dinero que un consumidor está dispuesto a invertir para disfrutar de un servicio o poseer un determinado bien.

Algo importante en este entorno es la fijación de los precios para nuestros productos.

Al ser una empresa low cost, poco a poco iremos ganando la confianza de la gente mediante costes baratos de productos con calidad, lo que llevará a la gente a seguir viniendo a comprar. Un cliente potencial estará dispuesto a pagar lo que necesite o vea conveniente, pero al ser ropa de calidad barata, quizás gaste algo más.

Por ejemplo, una sudadera tendría un precio de entre 15 – 20 euros; una camiseta tendría un precio de entre 5 – 10 euros, o también unos pantalones tendrían un precio de entre 15 -20 euros. El precio dependerá de nuestro proveedor, y sus propuestas y disposiciones.

Los métodos de pago van a ser en efectivo, tarjeta de crédito o débito, pago por móvil o NFC, PayPal y otras aplicaciones para el pago con el móvil.