

FUENTES DE INGRESOS

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

Todo depende de la calidad del producto o el servicio ofrecido, creemos que vale más la calidad que la cantidad en cuanto al precio que esté dispuesto a pagar nuestro cliente. Le tendremos que decir sus beneficios y si hay contras, también, pero sobre todo recalcar lo bueno, es decir, la calidad.

Compararemos un producto con otro, para darles diferentes puntos de vista y darles a elegir lo que les parece mejor en cuanto a precio. En la mayoría de los casos, hay algunos clientes que le dan más peso al precio, otros a la calidad, así que depende mucho de ellos la importancia que le den a cada factor. Si sabemos distinguir entre clientes que prefieran un precio económico, le ofreceremos un producto en relación a eso, y si distinguimos entre uno que prefiera la calidad, le diremos las cualidades del producto en comparación con otro de precio económico.



Lista de precios

- Cremas: 15-20€ Dependiendo de la crema.
- Serums: 7-15€ dependiendo de los componentes del serum.
- Productos de baño: 20-30€ dependiendo del pack que adquiera el cliente.
- Productos de maquillaje:
- Barra de labios: 7-10€
- Bases: 15-25€ dependiendo de los componentes de la base.
- Maquillaje de ojos: 10-20€ dependiendo del producto -eyeliner, paletas de sombras, rímel... Pack brochas de bambú: 15-25€ dependiendo del pack de brochas que adquiera el cliente.
- brochas sueltas: 5-9€ dependiendo el tipo de brocha.
- Leche corporal hidratante: 9-18€ dependiendo qué tipos de productos tengan cada leche.

Aportación económica de cada una

Aportar el dinero por igual, de la cantidad 6.500€ en total.

Cada mes se debe de aportar por los gastos del local (alquiler con opción de compra), luz (energía solar con paneles), agua

