

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 gente puede llegar a pagar más de 1.000 euros por un teléfono común, por lo que por un móvil con una batería “interminable” serían capaces de pagar el doble. En este caso, como trabajamos con una



empresa que produce teléfonos con un precio más asequible,

nuestros precios no serían tan elevados. Aproximadamente costarían unos 600 euros, y el precio variaría dependiendo del modelo que se escoja.

Para pagar el producto, se puede hacer de dos maneras: Pagarlo todo a la vez, o con una mensualidad, es decir, pagar pequeñas cantidades cada mes, hasta cubrir todo el precio.

También contaremos con el dinero de las suscripciones y de la publicidad. Los clientes se podrán suscribir a nuestra página web y así recibirán todas las novedades de nuestro producto antes que el resto de las personas.