

Fuentes de ingreso



En Tapperfecto los platos oscilan entre los 2,99€ y 5,99€ y el menú semanal varía entre los 45€ y 70€. Para fijar los precios de nuestros productos utilizamos principalmente una **estrategia de productos de precio diferenciales**, es decir, que el objetivo que tenemos como empresa es que nuestros clientes nos reconozcan y diferencien de la competencia por nuestros precios bajos. Vamos a usar la técnica de **ofrecer descuentos aleatorios cada semana en una zona geográfica de Valencia diferente**, esta acción hemos decidido hacerla para aumentar la publicidad de boca a boca y poder ir fidelizandolos poco a poco. Además no nos podríamos permitir hacer descuentos en toda la nación durante un período de tiempo en concreto porque supondría un menor margen de beneficio. Como somos una nueva empresa en el mercado no podríamos obtener un beneficio inferior (Esta estrategia va dirigida principalmente a aquellos clientes que son muy sensibles al precio) También vamos a usar la estrategia competitiva.

- **Precio acorde a la calidad** ya que nuestros productos están hechos con ingredientes alimenticios ecológicos con una calidad superior a los alimentos comunes. Pero también nos dirigimos a un público objetivo que puedan permitirse tener nuestros productos en su nevera.

- **Precio de penetración:** Hemos decidido que pondremos **precios bajos para captar clientes sobre todo al principio** de la creación de la empresa para así diferenciarnos de la competencia y generar más ventas. Y por último la **estrategia por líneas de productos:**

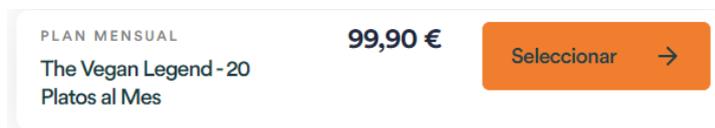
- **Precio paquete:** Esta estrategia la elegimos para que **el cliente compre en más cantidad** y así nosotros obtener más beneficio ya que logramos realizar todos los platos en cantidades industriales y nosotros ofrecemos que entre más platos o menús escojas más barato va a ser el producto.

- **Precios de la competencia:** La competencia está muy marcada en nuestro sector, ya que al ser un sector tan específico los precios varían muy poco,



tienen poco margen en el que moverse. La primera empresa en la que nos basamos a la hora de movernos en fijar nuestros precios fue

WETACA ya que es la referente en este tipo de empresas. Sus platos tienen un precio de 6,25 € si escoges la opción de menú y en platos sueltos oscilan entre los 2,99 y 9 €. Pensamos que al público al que nosotros nos vamos a dirigir **no busca una comida tan “exclusiva”** si no más casera y más económica. Por ello creemos que el público que no adquiere estos productos es por sus precios tan elevados y porque hay poca variedad en cuanto a los



menús y platos. La otra opción que destaca en este sector es VeganFoodClub una

empresa de comida en táper, como la que hemos mencionado anteriormente, pero centrada en la comida ligera, vegana y sana. Esta compañía ofrece hasta un **menú de mes que cuesta 100€** pero los platos no tienen mucha variedad para su público. Al ser un sector específico deja de lado a otro público que quiere otro tipo de comida y por eso hemos querido hacer un menú tan amplio para nuestra empresa. Al comparar su menú semanal con el de Tapperfecto se puede observar como es más barato el de su compañía que nuestro menú pero cuando te detienes más de cerca puedes comprobar que nosotros ofrecemos un menú diferencial entre comidas y cenas a la semana marcadas por un nutricionista profesional. Finalmente los precios de Tapperfecto