

FUENTES DE INGRESOS THREPAC

En cuanto a las fuentes de ingresos que generaríamos tras la venta de nuestro producto, estableceríamos una serie de precios para su venta, para ello elegiríamos precios de tipo fijo mediante la venta de nuestros activos. Nuestras fuentes de ingresos las basaríamos en ingresos mediante pago único, ya que sería el cliente el cual abonaría el precio impuesto de manera inmediata para adquirir el producto.



Concretamente elegiríamos precios fijos dependientes del segmento del mercado y sus características específicas. En el primer caso, el producto lo enfocamos hacia un perfil de un cliente concreto, de modo que este producto iría dirigido a un perfil de persona aventurera que haga acampadas o excursiones por la montaña o para aquellas personas que hacen comidas al aire libre, en general, para gente que hace actividades al aire libre.

Por consiguiente, refiriéndonos al precio dependiente de las características, nuestros clientes elegirían por la ética medioambiental a la que corresponde la utilización de cubertería a la hora de alimentarse en un sitio que no sea nuestra vivienda, como hemos mencionado anteriormente, como la montaña, elegirían estos nuestro producto ya que es totalmente reciclaje y reabsorbible por la tierra antes que cualquier cubierto cuya composición se base en el poliestireno (cubiertos de plástico).



Finalmente, una de las características principales de nuestro producto sería el reducido precio en comparación con la competencia de cubiertos desechables, para ello realizaríamos una gran cantidad de producción, de modo que nos permitiría abaratar los precios de venta al público.