

FUENTES DE INGRESOS

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?

En este apartado, es importante considerar los siguientes puntos al preguntarse cuánto y cómo está dispuesto a pagar el cliente potencial por el producto o servicio ofrecido:

Presupuesto disponible: ¿Cuál es el presupuesto que el cliente potencial tiene asignado para esta solución? Es importante comprender sus limitaciones financieras y evaluar si el producto o servicio se ajusta a su capacidad de pago.

Valor percibido: ¿Qué valor o beneficios aporta el producto o servicio al cliente potencial? Es necesario identificar los aspectos que hacen que el cliente esté dispuesto a invertir en la solución propuesta. Esto puede incluir ahorros de costos, eficiencia mejorada, ventajas competitivas u otros beneficios tangibles e intangibles.

Comparación con alternativas: ¿Cuál es la percepción del cliente potencial sobre el precio en relación con las alternativas disponibles en el mercado? Es importante analizar cómo se posiciona el producto o servicio frente a la competencia y si se considera una opción más atractiva en términos de relación calidad-precio.

Flexibilidad en la negociación: ¿Existe margen para negociar el precio o los términos de pago? Algunos clientes pueden estar dispuestos a pagar más si se les ofrece algún tipo de descuento, paquete adicional o condiciones de pago flexibles.

Segmentación del mercado: ¿El cliente potencial se encuentra en un segmento específico del mercado que está dispuesto a pagar más por el producto o servicio? Algunos segmentos pueden estar dispuestos a pagar un precio premium por características o beneficios exclusivos.

Estrategia de precios: ¿Cuál es la estrategia de precios de la empresa? Esto puede incluir precios basados en el valor, precios competitivos o estrategias de precios psicológicos. Es importante asegurarse de que el precio propuesto sea coherente con la estrategia general de precios de la empresa.