

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

Nosotros con la app que creamos vamos a obtener los beneficios por prima de uso, esto quiere decir que cada vez que utilicemos nuestra aplicación obtendremos una ganancia. Además vamos a ofrecer dos tipos de planes dentro de la aplicación, el básico será gratis pero con el premium ganaremos unos beneficios. La cuota premium tendrá dos planes: el anual, que incluirá el primer mes gratis y el mensual.

Al ofrecer unos productos de marcas de cosméticas colaboraremos con ellas sacando un beneficio de esa colaboración a la venta de sus productos. De esta manera, conseguiremos marcas que quieran colaborar con nuestra empresa y unas ganancias por ello que se basará en la opción cosmética que opten nuestros clientes.

En cuanto a los precios, van a ser dinámicos para que los clientes se vean atraídos por nuestras ofertas, como por ejemplo: en las campañas de Navidad o de rebajas... ofreciendo planes más económicos.

Nuestra inversión inicial se basará en pedir un préstamo al banco además de crear un crowdfunding dónde nos daremos a conocer como jóvenes emprendedores con una idea que puede cambiar la sociedad y que a la vez puede generarnos beneficios en nuestro proyecto que a su vez serán reinvertidos mejorando y ampliando nuestras prestaciones.