

Comprensión del Valor Percibido por Empresas Clientes

Nuestros clientes potenciales serían Caípe y Elkar. El precio de nuestro producto rondaría los 40€ ya que al ser un cuaderno reutilizable no es necesario comprar todos los años uno nuevo, y basándonos en los precios de los cuadernos de marca como son los de Oxford nos parece un precio más que razonable.

Fuentes de Ingreso

- Precios fijos: Ofrecer precios fijos para las empresas que nos compren.
- Descuentos: Ofrecer descuentos por cantidad o fidelidad.
- Venta de activos: La venta del set de cuaderno y boli a empresas es la fuente principal de ingresos.

Estrategias para Vender a Otras Empresas

- Marketing: Utilizar marketing para aumentar el conocimiento de la marca y conseguir más clientes.
- Paquetes Personalizados: Ofrecer paquetes personalizados depende de las diferentes empresas que vendemos.

Consideraciones para Inversión Inicial

- Preventa a empresas: Ofrecer el set a un precio reducido antes de su lanzamiento para generar ingresos anticipados.
- Colaboraciones con grandes clientes: Asociarse con grandes empresas que puedan ayudar a distribuir el producto y compartir los costos iniciales.