

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?

Modelo de ingresos

1. Precio estimado:

- **Clientes tecnológicos:** Entre **200 y 500 euros** por innovación y diseño.
- **Deportistas y profesionales:** Entre **150 y 300 euros** por funcionalidad práctica.

2. Modelo de pago:

- **Compra única** del dispositivo.
- **Suscripciones** para apps premium y actualizaciones.

3. Motivos para pagar:

- Innovación, personalización y utilidad.