



FUENTES DE INGRESO

Paul Garate, Ibai Azkue, Zihan Song e Iván Calvo

¿CUÁNTO Y CÓMO ESTÁN DISPUESTOS A PAGAR LOS CLIENTES POR LO QUE LES OFRECEMOS?

En un negocio de dropshipping, el cliente está dispuesto a pagar dependiendo de la calidad percibida del producto, el precio competitivo frente a la competencia, y factores como promociones o envío gratuito. Además, el valor agregado como buenas reseñas o productos exclusivos puede aumentar la disposición a pagar. Es crucial ofrecer precios que cubran costos, generen márgenes adecuados y se alineen con las expectativas del público objetivo.



¿CÓMO GENERAREMOS INGRESOS?

Los ingresos en nuestro negocio de dropshipping provendrán de vender productos a un precio superior al costo, generando un margen de beneficio. Además, se pueden obtener ingresos mediante upselling, cross-selling, cargos por envío y ventas recurrentes. El uso de publicidad paga también ayuda a atraer clientes y aumentar las ventas.



¿CÓMO FIJAREMOS LOS PRECIOS?

Para fijar los precios en un negocio de dropshipping, se deben considerar los siguientes factores:

1. Costo del producto: El precio de compra al proveedor es el punto de partida. Nos aseguraremos de incluir cualquier costo adicional como el envío y comisiones.
2. Margen de beneficio: Definimos un margen de ganancia adecuado (por ejemplo, entre 20% y 50%) para asegurarnos de que cubrimos nuestros costos operativos y obtenemos ganancias.
3. Competencia: Analizaremos los precios de la competencia para mantener nuestra oferta competitiva sin perder margen de beneficio.
4. Percepción de valor: Si el producto tiene características únicas, buena calidad o reseñas positivas, podríamos fijar un precio más alto.
5. Estrategias de precio psicológico: Usaremos precios atractivos como 19.99€ en lugar de 20€ o descuentos por tiempo limitado para incentivar la compra de nuestros clientes.





Muchas
GRACIAS