

FUENTES DE INGRESO

Ofrecemos dos variedades de aceite:

- **Clásico**, llamado Esencia Clásica. Aceite de oliva virgen extra de alta calidad con un sabor equilibrado y un aroma suave.
- **Premium**, llamado Oro Verde. Extraído de las mejores aceitunas presenta un color dorado y una textura fina, un sabor ligeramente afrutado con un toque de amargor y picante

Ambos con un proceso de extracción tradicional y cuidadoso, que preserva todas las propiedades naturales del olivo, ofreciendo un producto autentico saludable y lleno de sabor.

1. Perfil del cliente potencial

- Consumidores domésticos
- Restaurantes y negocios de gastronomía.
- Mercados de alto poder adquisitivo.

2. Factores que afectan a la disposición a pagar.

Competencia y precios del mercado:

El precio de nuestro aceite debe considerar el precio de los de la competencia. Si nuestro aceite Premium es comparable a los aceites de alta gama, se puede fijar un precio más elevado, siempre y cuando se mantenga la propuesta de valor clara para el cliente.

Dependiendo del segmento, la disposición a pagar varia:

- Clientes convencionales (aceite Clásico)
- Clientes Premium (aceite Premium)

3. Determinación de Precios: Clásico vs Premium

3.1 Aceite Clásico

El aceite Clásico es un producto de consumo masivo y, por lo tanto, debe tener un precio competitivo que lo haga accesible al mayor número posible de consumidores. Algunas estrategias para establecer su precio incluyen:

- **Estudio de precios en el mercado:** Realizar un análisis comparativo con aceites similares en el mercado.
- **Cálculo de costos:** Asegurarse de que el precio cubra los costos de producción y permita un margen de ganancia adecuado.
- **Promociones y descuentos:** Ofrecer descuentos o precios promocionales para incentivar la compra.

3.2 Aceite Premium

El aceite Premium, por su parte, debe justificar su precio elevado con características exclusivas. El precio de este aceite se puede fijar tomando en cuenta los siguientes puntos:

- **Análisis de marcas Premium:** Ver cómo se posicionan en el mercado los aceites de alta gama, y qué precios tienen.
- **Valor agregado:** Definir claramente los atributos que hacen a nuestro aceite Premium diferente.
- **Segmentación psicológica:** Los consumidores dispuestos a pagar por productos Premium suelen tener un enfoque hacia la exclusividad y la distinción. Por lo tanto, el precio debe transmitir esa percepción.