

## Fuentes de ingreso

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

Nuestro cliente está dispuesto a pagar un precio que considere justo y coherente con la calidad del producto y del servicio que ofrecemos en “*El Trago*”. No busca únicamente lo más barato, sino una buena relación calidad-precio, es decir, productos frescos, locales y bien elaborados, acompañados de un ambiente agradable y un trato cercano. Esto hace que acepte pagar un poco más cuando se trata de vinos de bodegas locales, platos de temporada o productos de kilómetro 0.

En general, nuestros clientes entienden que detrás del servicio hay costes de personal, mantenimiento y materia prima de calidad, por lo que valoran que los precios estén alineados con una experiencia completa y satisfactoria. Además, suelen pagar en el momento, utilizando métodos como tarjeta, efectivo o Bizum, lo que facilita una compra rápida y cómoda.

También están dispuestos a pagar más cuando perciben un valor añadido, como un servicio rápido, una presentación cuidada, recomendaciones personalizadas o la posibilidad de disfrutar de un espacio acogedor en el centro de Laguardia. En resumen, el cliente está dispuesto a pagar si siente que recibe calidad, cercanía y una experiencia agradable que justifique el precio.