

FUENTES DE INGRESOS

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

Nuestros clientes están dispuestos a pagar un precio más alto que el de una sombrilla tradicional porque perciben un valor añadido en la comodidad, la tecnología y la protección que ofrece el producto. Los clientes entienden que es un producto innovador y práctico que les ahorra tiempo, esfuerzo y les proporciona mayor bienestar.

Por eso la mayoría de nuestros clientes estarán dispuestos a pagar un precio un poco más alto por esta sombrilla ya que buscan calidad, durabilidad y soluciones que les faciliten la vida. Es probable que el pago se realice de forma directa, aunque también podría ser la opción de pagar en cuotas si el precio es elevado.