

Lo que nuestros clientes están dispuestos a pagar por nuestros productos es lo siguiente⇒

Los clientes que nosotros buscamos son de todos los tipos y de todas las edades, el nuestro es un producto aunque tal vez no para todo el mundo bastante asequible, teniendo en cuenta que queremos diferenciarnos de nuestra competencia no vamos a tener unos precios muy elevados, obviamente sin tener en cuenta si el cliente querría el producto personalizado como sería editando algo de el funcionamiento o configuración variando y adaptándose a una necesidad específica como sería mejorar las cualidades que tiene como teléfono o mejorar las cualidades que tiene como anillo centrándose en eso principalmente. Además de la personalización de estos mediante cambiar los accesorios como serían las fundas, el nuestro es un producto bastante asequible si no requiere de ninguna personalización específica por el cliente.

Al no haber muchos productos parecidos al nuestro, no tenemos prácticamente competencia aparte de los anillos tradicionales, aunque con todos los avances que tiene nuestro modelo, no tiene nada que ver. Nuestro producto es asequible porque nuestros clientes estarán dispuestos a pagar mucho debido a la diferenciación frente a los anillos tradicionales, pero al ser una inversión algo original y arriesgada los precios serán asequibles aunque serán dinámicos, de esta y muchas más maneras podemos atraer clientes y diferenciarnos de la competencia.

Nuestra manera de generar fuentes de ingreso es la venta de activos, que es cuando una empresa vende activos que le pertenecen para obtener dinero. Estos activos pueden ser productos, máquinas, terrenos, edificios o derechos. En nuestro caso vendemos un producto simple que nosotros mismos fabricamos y vendemos por lo que esta es nuestra mayor fuente de ingreso.

Nuestras principales fuentes de ingresos son⇒ Principalmente la venta de los anillos, la venta de los accesorios de este y su personalización o mejoras opcionales que ofrecemos.

En nuestro proyecto, recibiremos ingresos por pago único⇒

Los ingresos por pago único son el dinero que una empresa recibe cuando un cliente paga una sola vez por un producto.

Después de pagar, el producto pasa a ser del cliente y no tiene que volver a pagar más para usarlo. Es más común emplear estos ingresos en productos ya que los servicios pueden surgir de forma más habitual, mientras que nuestro anillo es un producto que al pagarlo por completo ya es tuyo y no se deben pagar más cuotas.

Al ser el nuestro un producto y no un servicio, es así, los clientes pagan por él una sola vez, al ser un objeto tan simple y cotidiano como lo es un anillo, no querríamos atar a los clientes a pagar recurrentemente como en una suscripción o un alquiler, al ser un producto es mejor así ya que es lo más común empleado para productos y es lo más sencillo, eso no quita que

nuestro producto no se pueda pagar a plazos a pesar de no ser caro, pero eso no se consideraría pago recurrente para los clientes porque el pago que recibimos nosotros es el mismo si lo pagan a plazos o en una sola vez.

Nuestros precios estarían clasificados dentro de precios dinámicos.

Los precios dinámicos son una manera de poner precios en la que el coste de un producto puede cambiar con el tiempo variando según distintos factores, como serían la demanda, la época del año, las ofertas, las modas o la cantidad de personas que quieren comprarlo.

Este tipo de precios permite a la empresa adaptarse al mercado y ajustar el precio para vender más o ganar más dinero en determinados momentos.

En nuestro caso, al ser un producto que prácticamente no varía nunca excepto por personalizaciones especiales etc, lo que más nos convendría sería que nuestros precios fueran dinámicos en lugar de fijos.

Los precios fijos es algo seguro y que no confunde ni crea más trabajo a los vendedores pero en un producto como sería el nuestro realmente no nos compensa.

Nuestro producto es fijo y no cambia pero sus precios sí que cambian dependiendo de las ocasiones.

En las rebajas por ejemplo, los precios bajarán o si sube el salario mínimo, tendría que subir también nuestro precio para no quedarnos atrás, o tal vez por motivos de inflación, si nuestros proveedores suben los precios de nuestras materias primas, el producto nos saldría más caro por lo que tendríamos que subir el precio.

Al ser un accesorio también iría ligado a las modas, aparte de un número de clientela fija, que siempre ha llevado anillos, las personas mayores, a pesar de que nuestro producto está completamente simplificado y adaptado a todo tipo de clientes, se les hace más complejo y de usar el anillo, prefieren emplear uno clásico.

Estos anillo son nuevos por lo que depender de ello si se pasa de moda sería bastante complejo.

Por todo eso en nuestro caso, para nuestro producto concreto sería mejor tener precios dinámicos que puedan variar según principalmente nuestras conveniencias respecto a los ingresos y también teniendo en cuenta la de los clientes como he explicado en los ejemplos anteriormente.