

La fijación del precio de venta y la manera en que el cliente final realizará el pago se fundamenta en un análisis del valor percibido. Aquí el consumidor no ve el producto simplemente como un electrodoméstico económico, sino como una inversión en tecnología que mejora su bienestar y entretenimiento. Aunque nuestros costos de producción en China se mantienen en un rango muy eficiente, entre 6,50€ y 14,00€ para la estructura básica del secador, el precio final al público se ubicará en el segmento premium, oscilando entre 149€ y 199€. Este precio se justifica al compararlo con dispositivos de audio profesional, como el monitor de estudio activo JBL 305P MKII, que tiene un valor de mercado entre 140€ y 180€ y ofrece niveles de presión sonora similares (85-88 dB). Al combinar esta capacidad acústica en un secador potente, el cliente comprende que está adquiriendo dos dispositivos de alta gama en uno solo.

El cliente está dispuesto a pagar un poco más a través de diferentes canales, especialmente con transacciones digitales y pagos financiados. Dado que nuestro público objetivo es una generación joven que está acostumbrada a comprar en línea, el pago único con tarjeta de crédito o a través de plataformas digitales será el método más común en nuestra tienda online y en los distribuidores autorizados. Sin embargo, para hacer que el producto sea más accesible para los clientes de mayor edad o para el modelo con radio integrada, ofreceremos opciones de pago a plazos sin intereses. Esta facilidad de pago es una estrategia clave para eliminar la barrera que representa un precio superior a los 150€, permitiendo que el cliente vea el gasto como una pequeña cuota mensual a cambio de una mejora significativa en su rutina diaria de cuidado personal.

Además, la disposición a pagar se ve fortalecida por la durabilidad y el soporte técnico que ofrece la marca JBL. Hoy en día, los consumidores están cansados de los productos desechables y baratos que se rompen fácilmente; por eso, prefieren invertir un poco más en un producto que les garantice materiales de alta calidad y un sonido profesional que no se degrade con el tiempo. En resumen, la forma y la cantidad que paga nuestro cliente reflejan su lealtad hacia la innovación tecnológica: un pago que simboliza la exclusividad de un producto que aísla el ruido y brinda una experiencia auditiva envolvente, respaldada por una estructura de costos que asegura la máxima rentabilidad para el proyecto.