

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente por el producto/servicio que le estamos ofreciendo?

Nuestro cliente está dispuesto a invertir un precio medio-alto en unos calcetines calefactados, siempre que sienta que el valor que le ofrecemos es claro. No se trata solo de adquirir unos calcetines, sino de hacer una inversión en comodidad, bienestar y salud, especialmente en condiciones de frío extremo o para quienes padecen problemas de circulación, tienen los pies fríos constantemente o pasan largas horas al aire libre. Por eso, el precio no es lo más importante; lo que realmente cuenta es la utilidad del producto.

Creemos que nuestro cliente no tendría inconveniente en pagar entre 50 y 90 euros, dependiendo del modelo, la tecnología que se utilice y los extras que se incluyan (como el nivel de calefacción ajustable, la duración de la batería, los materiales térmicos, la resistencia al agua, etc.). Este rango de precios se considera razonable en el mercado de productos tecnológicos y de confort personal, ya que aborda una necesidad concreta y recurrente.

En cuanto a las opciones de pago, el cliente valora mucho la facilidad y la flexibilidad. Por eso, estaría dispuesto a pagar tanto en un solo pago como en cuotas, especialmente si el precio es más elevado. Ofrecer diferentes métodos de pago, como tarjeta, transferencia, plataformas digitales o incluso pagos a plazos sin intereses, aumenta la probabilidad de compra y elimina barreras iniciales.

Además, creemos que el cliente está dispuesto a pagar un poco más si siente que el producto es fiable y duradero. La garantía, un buen servicio postventa y la posibilidad de cambiar o devolver el producto en caso de problemas son factores que influyen significativamente en su decisión. En resumen, nuestro cliente está dispuesto a pagar por la tranquilidad de saber que está adquiriendo un producto de calidad que realmente cumplirá su función y mejorará su día a día.