Fuentes de ingreso

Casco de esquí con visión para ventisca y sensor de alerta trasera

Por qué y cuánto está dispuesto a pagar el cliente

El cliente paga por **seguridad y tranquilidad**, no solo por un casco. El precio del producto está entre **125 y 150 euros**, un precio medio-alto frente a un casco convencional, pero razonable si tenemos en cuenta que incorpora visión avanzada y alerta trasera, y que evita accidentes y lesiones que cuestan mucho más. Pensamos que los esquiadores frecuentes y las familias, que ya gastan bastante en forfait, ropa y material, pueden asumirlo.

Cómo pagará el cliente

Fuente de ingreso	Descripción	Forma de pago
Venta del casco (principal)	Venta directa de cada unidad al cliente final, a un precio de 125-150 €.	Pago único: tarjeta, transferencia o pasarela de pago online.
Venta a través de tiendas y distribuidores	Se vende a la tienda a un precio mayorista y esta lo vende al público.	Pago de la tienda por pedido, con factura.
Venta a escuelas, estaciones y profesionales	Pedidos de varias unidades, con posible descuento por volumen.	Pago por pedido o factura a 30 días.
Accesorios y repuestos (complementario)	Baterías, cargadores, almohadillas y recambios del sensor.	Pago único en la compra de cada accesorio.

Estrategia de precio

Un **único modelo** con un precio de venta al público de **125 a 150 €**. El precio será el mismo en tienda física y en la web propia, y se podrán hacer ofertas de temporada, por ejemplo al inicio de la campaña de esquí.