

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente potencial por el producto que le ofertamos?

Haciendo un análisis de lo que cuestan los productos de los proveedores y del mercado en general, nuestra opinión de un precio para las Tazas inteligentes (con calentador o sensores básicos) estaría entre: entre 25 €.

Hay que tener en cuenta que serían clientes que valoran el autocuidado y estarían dispuestos a pagar más por productos innovadores. Son un regalo original y gadgets que el público busca como único para sorprender, con un rango de gasto medio-alto. Además, que estarían dispuestos a pagar por la novedad y la integración con apps.

El producto ***no es solo una taza***, sino un dispositivo de bienestar emocional y el valor percibido aumenta si se comunica como una herramienta de autocuidado y gestión de estrés.