

¿Cuánto y Cómo Está Dispuesto a Pagar Nuestro Cliente?

Determinar la estrategia de precios es crucial. Dado que nuestro cliente potencial es un Restaurante Gastronómico con una bodega de alto valor, debemos alinear nuestro precio con el valor que perciben y el ahorro que les generamos.

El cliente está dispuesto a pagar una tarifa recurrente que sea significativamente menor que los costes que le evitamos (pérdidas por inventario, tiempo perdido, errores en el servicio).

1. Modelo de Precios Sugerido: Suscripción por Niveles (SaaS)

El modelo más adecuado para un software de gestión (SaaS) es la suscripción mensual o anual, ya que el servicio y las actualizaciones son continuos. El cliente pagará "por usar la eficiencia".

La clave es basar los niveles en la complejidad de la bodega, no solo en el número de usuarios, para reflejar el valor real.

Nivel de Suscripción	Precio Estimado (Mensual)	Dirigido a...	Métrica de Valor Clave
Básico (Sommelier Junior)	\$49 - \$79	Restaurantes con Bodegas Pequeñas/Medias (50-100 refs.)	Control de Stock, Precio de Coste, 1 Usuario.
Estándar (Sommelier Pro)	\$99 - \$149	Nuestro Cliente Secundario (100-200 refs.).	Todas las funciones básicas + Alertas Inteligentes , 3 Usuarios.
Premium (Bodega Maestra)	\$199 - \$349+	Nuestro Cliente Principal (Gastronómicos, +200 refs.).	Integración con TPV , Múltiples Ubicaciones (cavas), Informes Avanzados, Usuarios ilimitados.

2. 🐼 ¿Cómo Están Dispuestos a Pagar?

El cliente de alta cocina valora la comodidad, la previsibilidad y la seguridad fiscal:

Pago Mensual o Anual (con Descuento): La mayoría optará por la facturación mensual por comodidad, pero se debe incentivar el pago anual (ofreciendo 1 o 2 meses gratis) para asegurar la retención del cliente y mejorar el flujo de caja del negocio.

Tarifa de Instalación/Integración: El cliente Premium está dispuesto a pagar una tarifa inicial única por la configuración del sistema, la carga inicial del inventario y, crucialmente, la integración con su sistema TPV existente. Esto valida el valor de la personalización.

Pago por Servicio de Soporte: Ofrecer un soporte 24/7 o un gestor de cuentas personal a los clientes Premium por una tarifa adicional para garantizar que cualquier incidencia en servicio se resuelva de inmediato.

3. ✓ Justificación del Precio

El cliente pagará esta tarifa si el precio es significativamente menor que los problemas que resuelve:

Evitar Pérdidas: Si el restaurante evita perder una o dos botellas de alto valor al mes por rotación inadecuada o venta de añada incorrecta, el software se paga solo.

Ahorro de Tiempo: El sommelier puede dedicar ese tiempo ahorrado en gestión a la venta directa y a la atención al cliente, que son actividades que generan ingresos.

Garantía de Margen: Al asegurar que el precio de venta siempre refleje el coste de la añada específica, evitamos vender a bajo margen por error.