## Determinar el posicionamiento

¿Qué calidad va a tener el producto o servicio?

* Es un producto de gran calidad, los equipos para la realización de la actividad son de alta tecnología y caros.

¿A qué precio se va a vender?

* Un precio estándar e individual de 35€/persona con descuento para grupos de un 15%

¿Qué valor queremos que nuestros clientes perciban de nuestro producto?

* Que es una experiencia única y ha merecido la pena

## Establecer el producto básico, formal y ampliado

Básico: Que necesidad está cubriendo el producto

* Una necesidad de entretenimiento

Formal: Que cantidad de producto y que calidad. El diseño y el envase. Las características técnicas, como es el producto, la caducidad, si ofrece algún valor añadido…

* Las partidas dependerán de la habilidad del jugador, una media de 45 minutos 1 hora de juego, siempre se puede alquilar el recito para evento de más de una partida y grupos.

Ampliado: Que ventajas además del producto se ofrecen: instalación, financiación, servicio posventa…

* Ofrecemos refrescos incluidos en el precio y una cafetería donde se puede picar algo, además de las necesidades básicas y un bonito recuerdo.