



Piensa diferente

4ª, Fuente de Ingresos

Consideramos que nuestros clientes estarían dispuestos a pagar una cifra de hasta 30 euros por nuestro producto innovador, teniendo en cuenta la subida de precios que siempre constituye el calzado infantil y que la media de adquisición del mismo que ronda los 50 euros por par.

Sin embargo, consideramos que nuestro producto debiera ofrecer además una subida en su valor rebajando el precio a cifras que se encuentren en derredor de los 20 euros, ya que consideramos que, como producto nuevo, necesitamos abarcar el mayor número de clientes posibles y esto podemos llegar a conseguirlo rebajando el precio del producto en un mundo tan competitivo como es el mercado de todo lo infantil.



Encontramos que en este tipo de productos lo que se está buscando en la actualidad es, básicamente la comodidad del calzado y los motivos que en él estén dibujados, ya que lo primero es preocupación de los padres y lo segundo de los niños. Trataremos por ello de hacer que nuestro producto combine ambas cosas sin subir nuestros costes de producción.

Nuestro objetivo es tener una tienda en la zona centro en cada ciudad en la que vendamos nuestro producto. Sería una tienda de dimensiones reducidas, que no tendría prácticamente exposición del producto, tan sólo se utilizará para enviar los pedidos a dicha ciudad y llamar la atención de las personas utilizando publicidad en el exterior. Constaría de un sólo empleado en cada una de ellas, cuya función sería exponer el producto al cliente que entre interesado con unos cuantos folletos que allí se tendrán y entregar los pedidos a quien vaya a recogerlos.