

- ¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

Nuestros futuros clientes están dispuestos a pagar por un producto de calidad y de confort que realice su función al 100%, los clientes buscan un producto de calidad, que vean que no pierden el dinero y además que vayan a la moda.

Nosotros podemos satisfacer todo eso y mucho más con nuestras grandes zapatillas, además si el proyecto sigue con las expectativas previstas tenemos pensado un plan de marketing adecuado para el siglo XXI y todas las generaciones.

Gure etorkizuneko bezeroak prest daude beren funtzioa % 100ean betetzen duen kalitatezko eta erosotasunezko produktu batengatik ordaintzeko; bezeroek kalitatezko produktu bat bilatzen dute, dirua galtzen ez dutela eta, gainera, modan daudela ikus dezaten.

Guk hori guztia eta askoz gehiago ase dezakegu gure zapatila handiekin; gainera, proiektuak aurreikusitako itxaropenekin jarraitzen badu, XXI. menderako eta belaunaldi guztietarako marketin-plan egokia pentsatu dugu.