

Fuentes de ingreso

Zapatilla Salmenta

Ventas Directas de Productos: Vende las zapatillas directamente a los consumidores a través de tu tienda en línea o física. Ofrece diferentes modelos, tamaños y colores para atraer a una gama más amplia de clientes.

Suscripciones o Servicios de Entrega: Ofrece opciones de suscripción mensual o trimestral donde los clientes reciban regularmente un par nuevo de zapatillas con propiedades antiolor. Esto puede generar ingresos recurrentes.

Accesorios y Productos Complementarios: Vende productos complementarios como plantillas adicionales, sprays desodorantes, bolsas de almacenamiento especializadas, o incluso kits de limpieza diseñados para mantener las zapatillas frescas.

Alianzas Estratégicas: Colabora con tiendas de calzado, tiendas de deportes o tiendas de moda para vender tus zapatillas como parte de su inventario. Establecer alianzas estratégicas amplía tu alcance a nuevos segmentos de mercado.

Marketing de Afiliación: Asóciate con influencers o sitios web especializados en deportes, moda o estilo de vida saludable para promocionar tus zapatillas a cambio de una comisión por cada venta generada desde sus plataformas.

Venta al por Mayor: Ofrece tus productos a minoristas a precios mayoristas para que los vendan en sus propias tiendas. Esto puede generar volúmenes más altos de ventas.

Eventos y Ferias Comerciales: Participa en ferias comerciales, eventos deportivos o exposiciones relacionadas con la moda y el calzado para mostrar tus productos y aumentar su visibilidad.

Programas de Recompensas o Fidelización: Crea un programa de recompensas para clientes frecuentes. Por ejemplo, por cada cierta cantidad de compras, podrían obtener un descuento o un par adicional de zapatillas de regalo.