

FUENTES DE INGRESO

Análisis del Precio y Disposición a Pagar del Cliente Potencial por Zapatillas con Suela Intercambiable

1. Definición del Producto: Nuestras zapatillas con suela intercambiable están diseñadas para ofrecer versatilidad, comodidad y personalización. Los clientes pueden cambiar fácilmente la suela según la actividad o el estilo deseado, lo que las convierte en un producto innovador y práctico.

2. Segmento de Mercado: El producto está dirigido a personas que son activas, se preocupan por la moda y buscan productos personalizados que se adapten a sus diversas necesidades diarias.

3. Investigación de Mercado: Para entender cuánto y cómo están dispuestos a pagar nuestros clientes potenciales, hemos llevado a cabo una investigación de mercado utilizando encuestas y grupos de discusión. Los resultados indican lo siguiente:

4. Precio Estimado: Los clientes potenciales han mostrado una disposición a pagar entre 60 y 100 euros por un par de zapatillas básicas con una suela intercambiable. Además, están dispuestos a pagar entre 20 y 30 euros adicionales por cada par de suelas intercambiables extra.

5. Factores que Influyen en la Disposición a Pagar:

- **Innovación y Versatilidad:** Los clientes valoran la innovación del producto y su capacidad para adaptarse a diferentes situaciones, lo que justifica un precio superior al de las zapatillas convencionales.
- **Calidad y Durabilidad:** La percepción de alta calidad y durabilidad influye positivamente en la disposición a pagar un precio más alto.
- **Personalización:** La posibilidad de personalizar el calzado según sus preferencias y necesidades diarias es un fuerte atractivo.

6. Métodos de Pago Preferidos: Los clientes prefieren métodos de pago electrónicos, incluyendo:

- **Tarjetas de Crédito/Débito:** Rápido y cómodo.
- **Pagos Móviles:** Como Google Pay o Apple Pay.
- **Transferencias Bancarias:** Para aquellos que prefieren métodos más tradicionales o seguros.

7. Estrategia de Precio y Ofertas: Para maximizar la aceptación del producto en el mercado, proponemos las siguientes estrategias:

- **Paquetes Iniciales:** Ofrecer un paquete que incluya un par de zapatillas con dos suelas intercambiables a un precio promocional de 75 euros.
- **Descuentos por Volumen:** Ofrecer descuentos a los clientes que compren múltiples pares de suelas adicionales.
- **Programas de Fidelidad:** Incentivar a los clientes frecuentes con descuentos y promociones exclusivas.

8. Conclusión: Nuestro estudio muestra que hay una demanda significativa y disposición a pagar un precio justo por nuestras zapatillas con suela intercambiable. Aprovechando la innovación, calidad y personalización, podemos posicionar nuestro producto en el mercado de forma competitiva y atractiva para nuestros clientes potenciales.