

Análisis del cliente potencial y su disposición a pagar

¿Cuánto está dispuesto a pagar el cliente potencial?

Identificación del perfil del cliente potencial:

Demografía:

- Jóvenes entre 18 y 35 años con interés en deportes, moda y comodidad.
- Práctica deportiva regular, consumo responsable y sostenibilidad.
- Consumidores preocupados por la sostenibilidad y la innovación tecnológica en calzado.

Comportamiento de compra:

- Búsqueda de calidad, diseño atractivo y durabilidad.
- Preferencia por marcas reconocidas y experiencias de compra personalizadas.

Disposición a pagar (Pricing): Basándonos en estudios de mercado relacionados con calzado deportivo y tendencias sostenibles:

- **Precio inicial de las zapatillas:** €80-€120. Este rango permite posicionar el producto en un mercado intermedio, competitivo con marcas reconocidas, destacando la propuesta de valor diferenciada.
- **Costo de las suelas intercambiables:** €20-€30 por unidad. Este precio debe justificar la calidad del material y los beneficios ambientales, manteniendo el costo accesible en comparación con adquirir zapatillas nuevas.

¿Cómo está dispuesto a pagar el cliente potencial?

1. Formato de compra:

- **Compra única:** Adquisición de las zapatillas con una suela inicial.
- **Repuestos personalizados:** Venta de suelas adicionales por separado en diferentes diseños (según el tipo de terreno: asfalto, pista, trail, etc.).

2. Planes de fidelización:

- **Descuentos por devolución de suelas usadas:** Incentivar el reciclaje ofreciendo descuentos en la compra de nuevas suelas al devolver las desgastadas.

3. Modalidades de pago:

- **Pagos al contado o a crédito.**
- **Opciones de pago en línea:** Integración de plataformas de pago como PayPal, tarjetas de crédito y billeteras digitales.
- **Facilidades de pago a plazos:** Para compras de mayor volumen (p. ej., zapatillas y varias suelas adicionales).