

FUENTES DE INGRESOS

Nuestras zapatillas se venderán a un precio de alrededor de unos 49€, ya que es el precio mínimo de un calzado fabricado con una extensa variedad de elementos decorativos añadidos, que requieren la especialización de la mano de obra.

Trataremos de que este producto sea accesible a todas las personas en función de sus condiciones económicas, lo que para ello habrá una serie de descuentos disponibles para aquellos clientes quienes decidan compartir el anuncio con demás personas y para los que hayan comprado anteriormente de esta misma empresa, con un descuento en este caso de hasta un 35%.

Estos precios accesibles permitirán captar la atención de aquellas personas quienes buscan comprar unos productos de buena calidad a un coste razonable que no sea este demasiado caro como en la mayor parte de los casos.

Manteniendo los precios a una calidad aceptablemente baja y accesible sin sacrificar de ni una manera la calidad del producto final, haremos que nuestra empresa se diferencie de los demás, especialmente de aquellas con unos precios añadidos a sus productos que son más caros.

Sabiendo que todo esto mencionado es importante, se debemos de tener en cuenta que también se necesitará una serie de estrategias para incrementar las ventas de nuestras zapatillas.

En primer lugar, habrá descuentos por referencia, es decir, ofreceremos incentivos a nuestros clientes para que recomienden nuestro producto a gente como sus amigos o sus familiares. Por cada referencia que tenga éxito y que sea capaz de subir las ventas de nuestras zapatillas, el cliente podrá recibir un descuento en su próxima compra. Este descuento solo podrá llegar hasta un 35% debido a los precios ya baratos del producto, aunque, aun así, consideramos que esta es una buena oferta. Esta estrategia servirá para incrementar las ventas, fomentar un sentido de comunidad y crear lealtad.

Luego, para fidelizar con nuestros clientes, les premiaremos con frecuentes descuentos exclusivos, un acceso a colecciones anticipadas y ofertas exclusivas. Estos de aquí son solo unos ejemplos de las estrategias que se podrán implementar en la venta del producto, a los que les añadiremos varios más en el futuro próximo con la pretensión de fortalecer la relación que se tendrá con nuestra clientela, convirtiéndoles a estos en embajadores de marca.

En relación con las colaboraciones y ediciones de eventos o tiempos limitados, lanzaremos colecciones de estas zapatillas en colaboración con diseñadores y artistas locales. Así, promocionaremos tanto nuestro producto como el trabajo de los trabajadores de la zona, atrayendo a un nuevo público más diverso o incluso a las personas locales, (a quienes en ocasiones se les venderá en tiendas físicas aparte de aquellas en línea), aunque subiendo un poco los precios por su exclusividad y diseño único.

Para asegurar unas compras más convenientes, ofreceremos una variedad de métodos de pago entre las cuales se podrá optar por transferencias bancarias directas o el uso de las plataformas de tarjeta de crédito y débito en línea como PayPal, Apple Pay y Google Wallet. Sin embargo, por ahora y hasta algún tiempo indeterminado no aceptaremos el pago por criptomoneda ni métodos parecidos.

Como último y distinto de lo mencionado anteriormente, colaboraremos con influencers y bloggers conocidos en las redes sociales o de comunicación específicos del sector de sostenibilidad para así promover aún más nuestras zapatillas. Así, con todas estas estrategias citadas conseguiremos incrementar de una buena manera las ventas de nuestro producto y generar beneficios económicos que puedan favorecer a nuestra empresa.

