

## **FUENTES DE INGRESO**

Las fuentes de ingresos de nuestro proyecto se basan principalmente en la venta directa de espardeñas artesanales y sostenibles, un producto con un alto valor añadido tanto a nivel ecológico como emocional. El cliente de la marca entiende que no está adquiriendo únicamente calzado, sino una pieza artesanal, local y responsable.



El modelo de ingresos se apoya en una política de precios medio-alta, acorde con la producción artesanal, el uso de materiales reciclados y el bajo impacto ambiental del proceso. Las espardeñas de la colección básica se sitúan en un rango aproximado de entre 40€ y 55€, mientras que las ediciones limitadas o personalizadas alcanzan precios más elevados, entre 65€ y 80€, debido a su exclusividad, diseño y valor simbólico. Este planeamiento permite reforzar la percepción de calidad y posicionar a Verde Paso como una marca de calzado sostenible premium.

Nuestro cliente objetivo está dispuesto a asumir este nivel de precio porque valora la durabilidad del producto, la transparencia en el origen de los materiales y el impacto positivo que genera su compra. Además, el relato que acompaña cada par de espardeñas fuerza la conexión emocional y justifica el coste frente alternativas de moda rápida.

Los ingresos se generan principalmente de la tienda física de la marca, complementados por ventas en ferias ecológicas y mercados artesanales. En momentos concretos del año se contemplan promociones que incentiven la compra sin afectar el posicionamiento de la marca ni la percepción de calidad.

De este modo, nuestra empresa establece un modelo de ingresos sostenible y coherente con sus valores, basado en un cliente consciente que está dispuesto a pagar un precio justo por un producto auténtico.