

PROPOSICIÓN DE VALOR VERDE PASO



Verde paso satisface la necesidad de consumir moda responsable sin renunciar al diseño, la comodidad ni la entidad local. Resolvemos el problema del impacto ambiental del calzado convencional transformando residuos vegetales procedentes de ríos y playas afectadas por la DANA en espardeñas artesanales, sostenibles y con historia. Nos diferenciamos porque no solo vendemos calzado, sino una experiencia de consumo consciente: cada par es único, de producción local, con materiales recuperados y trazabilidad real, lo que hace que el cliente esté dispuesto a pagar más por un producto con impacto ambiental y social pasivo.

Verde paso responde a una doble necesidad del consumidor actual. Por un lado, la creciente preocupación por el impacto ambiental de la industria del calzado, una de las más contaminantes del sector textil. Muchos consumidores quieren comprar de forma más sostenible, pero encuentran productos poco transparentes o con greenwashing.

Por otro lado, existe una necesidad de productos auténticos, con valores y con entidad local, frente a la producción en masa y despersonalizada. Verde Paso resuelve este problema ofreciendo espardeñas fabricadas de forma artesanal en Valencia, utilizando residuos vegetales recuperados de ríos y playas afectadas por la DANA, convirtiendo un problema medioambiental real en una oportunidad de valor.

De esta forma, Verde Paso permite al cliente consumir moda con conciencia, sabiendo que su compra contribuye directamente a la limpieza del entorno natural y a la economía local.

La principal diferencia de Verde Paso frente a otras marcas de calzado sostenibles es que no basa su sostenibilidad solo en el discurso, sino en un impacto real y verificable. Los materiales no son simplemente “eco”, sino residuos naturales recuperados que, de no reutilizarse, acabarían degradando el medio ambiente.

Cada espardeña que fabrica Verde Paso tiene:

- Es artesanal y única, no producida en masa.
- Tiene trazabilidad, contando la historia del material mediante un código QR.
- Aporta valor emocional, al estar vinculado a la recuperación de zonas afectadas por la DANA.
- Refuerza el compromiso con la economía circular y la producción y el consumo local.

El cliente está dispuesto a pagar un precio medio-alto porque no compra solo calzado, sino calidad, valores, conciencia ecológica y pertenencia a un proyecto con propósito. Verde Paso convierte cada compra en un acto responsable, algo que hoy en día muchos consumidores valoran incluso por encima del precio.

PESTEL:

POLÍTICO:

Como la empresa tiene en cuenta y uno de los objetivos es la venta de calzado por España y por la unión europea

LEGALES:

Las normativas que nos podemos encontrar con el etiquetado y la presentación del producto.

ECONÓMICOS:

Si la economía se debilita los productos se pueden ver afectados.

MEDIOAMBIENTALES:

Los cambios en el clima pueden afectar a la cantidad o tipos de residuos recolectados.

SOCIOCULTURAL:

Al ser una tienda online no podemos controlar los poderes adquisitivos de nuestra clientela.

TECNOLÓGICOS:

Comercio y marketing digital que nos ayudará a posicionarnos.

PORTER:

PROVEEDORES:

Si los residuos se obtienen por proyectos sociales podría haber dependencia.

COMPETENCIA:

El sector de la moda ecológica está creciendo y se tienen pocas barreras para entrar en ella. Construir una marca sólida requiere una inversión.

CALIDAD:

Marcas sostenibles de moda especialmente en calzado. Y hay marcas consolidadas (Natura).

SUSTITUTIVOS:

Muchos tipos de calzado pero pocos residuos marinos.

CLIENTES:

Suelen ser exigentes que buscan calidad y compromiso real. No tenemos poder de negociación con los clientes.

DAFO:

DEBILIDADES:

- Precio elevado.
- Limitación de diseños.
- Escababilidad.
- Percepción de la durabilidad.

FORTALEZAS:

- Materiales ecológicos.
- Durabilidad.
- Contribución del medio ambiente.
- Certificación ecológicas.
- Moda responsable.

AMENAZAS:

- Competencia.
- Precio frente a productos convencionales.
- Crisis económica.
- Desinformación.

OPORTUNIDADES:

- Creciente demanda de productos ecológicos.
- Preferencia por la moda épica
- Apoyo a la economía circular.
- Colaboraciones y alianzas.

CAME:

CORREGIR:

Percepción de la durabilidad:

Investigar y aplicar técnicas de refuerzo o tratamiento natural para mejorar la resistencia del material sin comprometer su sostenibilidad.

MANTENER:

Materiales ecológicos:

Asegurarse de que los materiales utilizados se procesan de manera responsable.

AFRONTAR:

Competencia:

Realización de promociones, descuentos y cheques para c consumir productos de nuestra marca

EXPLOTAR:

Colaboraciones y alianzas:

Colaboraremos con influencers dedicados al mundo de la moda con una gran influencia en las personas.