

PRECIO Y DISPOSICIÓN A PAGAR

- **Coste de producción por unidad:** 73 €
- **Precio de venta al público (PVP):** 130 €
- **Margen bruto por unidad:** 57 €

Justificación del PVP:

- Basado en la **percepción de valor** del producto: tecnología integrada + comodidad + diseño.
- Comparado con **otras zapatillas inteligentes del mercado**, el precio de 130 € es competitivo y accesible para el segmento objetivo.
- Estudios de mercado indican que los clientes dispuestos a pagar por **zapatillas con funciones inteligentes** aceptan precios entre **120 € y 150 €**.

FUENTES DE INGRESO

1. **Venta directa de producto** → principal fuente:
 - a. Precio por unidad: 130 €
 - b. Medio de venta: **tienda online propia**
 - c. Pagos: tarjeta de crédito, PayPal, transferencias
2. **Servicios adicionales opcionales** → complementos futuros:
 - a. Suscripción a la app avanzada (estadísticas y seguimiento personalizado) → ejemplo 5–10 €/mes
 - b. Accesorios para las zapatillas → ejemplo 10–20 € por unidad

Por ahora nos centramos en la venta directa de zapatillas como fuente principal.

CONCLUSIÓN

- El cliente potencial está dispuesto a pagar **130 € por la zapatilla**, lo que permite un **margin bruto del 44 %** aproximadamente.
- Esta cifra **sostiene la viabilidad del negocio**, siempre que se vendan suficientes unidades para cubrir gastos fijos y generar beneficio.
- Las **fuentes adicionales de ingreso** pueden aumentar el margen neto en el futuro.