

## **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 **margen 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.