***COVER RAIN SHOES***

**Introducción:**

Se trata de unas cubre zapatillas, a las que si se cae el agua o algo solido se quedan intactas y no hace falta limpiarlas nunca, solo hay que aclararlas con un poco de agua y se limpian al instante. Están especialmente fabricadas para los niños pequeños que son los más manchan la ropa y los zapatos. Son flexibles y se adaptan a cualquier tipo de zapatilla, además cada modelo tiene por los menos dos o tallas por cubre zapatillas y están hecho por PVC. Se puede llevar cualquier lado, ya que no ocupan mucho espacio, porque son fáciles de doblar y cada modelo lleva una funda personalizada.

**Características:**

* Limpio
* No entra liquido
* Son accesibles
* Antideslizantes
* Súper dureza

**Fundamentación de la idea:**

He basado mi idea en la necesidad de no malgastar el poco tiempo que tienen los padres de tener que estar limpiando de forma exhaustiva y reducirle a los padres esa tarea. También esta basada en que los padres no tengan ese gasto excesivo en comprar nuevos zapatos, al no estropearse.

**Necesidades de mercado:**

Es encontrar algún zapato que para los días de lluvia no se estropeen, porque hay un montón de zapatos que son sintéticos y se estropean cuando se mojan y hay que comprar otros nuevos, y estas zapatillas cuando se mojan no se estropean. También va dirigido para los padres y para las madres que cuando legan a casa un día de lluvia y tienen que limpiar las zapatillas y el suelo que han pasado las personas que lo hayan ensuciado.

**Factores diferenciadores o novedades:**

Las diferencias que tiene este producto con los demás es que no se rompe con facilidad, es muy elástico, se acopla a cualquier pie de los niños o adulto. Le duraran varios años y no hace falta que compren los padres cada determinado tiempo debido a su material resistente.

**Estudio de mercado:**

* **Clientes potenciales**: los padres con niños pequeños.
* **Competencia**: las zapaterías tradicionales y las grandes empresas.
* **Proveedores:**  plataformas digitales y algunas tiendas especificas de zapatillas
* **Zona geográfica**: centro de las ciudades. Porque es por donde pasa más la gente y lo pueden comprar con facilidad y no se tienen que ir a las afueras para adquirir el producto.

**Análisis DAFO**

**Debilidades**: el invento es parecido a las botas de agua, este producto va encima de las zapatillas para que no se puedan mojar.

**Amenaza:** la competencia que tenemos al existir otras zapaterías que ya venden botas de agua, y el posible crecimiento de la demanda que puede hacer que la competencia venda el mismo producto que nosotros.

**Fortaleza:** evitar tiempo y esfuerzo en limpieza de zapatos y están hechos con material que no se estropea.

**Oportunidades:** soy la única en fabricar y vender ese tipo de protector de zapatos, y la zona geográfica en la que estoy situada.

**¿ COMO MEJORAR NUESTRO PRODUCTO?**

**DEBILIDADES**

Explicar a los clientes las diferencias de nuestro producto, es decir, que su material hace que no tenga que comprar mas veces el producto y explicarles lo fácil que es de limpiar.

**AMENAZAS**

Patentar nuestro producto para que nadie mas lo pueda fabricar y poner ofertas y descuentos.

**FORTALEZA**

Investigar nuevas formas de atención al cliente, y nuevas técnicas de venta cada 6 meses como mínimo.

Realizar estudios de mercado cada 3 o 4 meses

**OPORTUNIDADES**

Promocionar nuestro producto con carteles tradicionales y redes sociales. Presentar nuestro producto a ferias comerciales.