

Propuesta para Neuropeluches

Llevar sus peluches a donde está el mercado, con un producto que sostenga el negocio. Se paga según lo que se venda de más.

El problema no es que venda mal, es que no tiene por dónde vender

Usted hace un producto que sirve, y eso ya es lo más difícil. Lo que falta es el camino para llegar a quien lo busca. Vende en ferias, que es local, pero su mercado grande está en Santiago. Y su catálogo, muy bien hecho, tiene 19 páginas y no trae un solo precio: cada interesado tiene que preguntarle a usted. Además es un PDF, no una tienda: quien se entusiasma no tiene dónde comprar.

Lo que cuesta hoy en Chile algo parecido a lo suyo

Revisé el 30 de julio las tiendas que venden esto en Chile. Un peluche con peso de 1 kilo, importado y en serie, cuesta \$39.990. Uno de 1,5 kilos, \$49.990. Una manta con peso para adulto, \$67.990. Ninguno es personalizado, ni lleva aroma o sonido, ni se hace a pedido: el suyo hace todo eso. Si su venta promedio anda cerca de \$13.000, vende a un tercio de lo que cuesta algo industrial que hace menos. Eso no es un descuento: es plata que el mercado ya está dispuesto a pagar.

No hay que subir los precios mañana, hay que tener una política

Eso hoy no existe: un criterio de qué vale cada cosa y por qué. Lo decide usted, en el primer mes. Estos rangos salen del mercado de arriba y son para conversarlos.

Formato	Qué incluye	Referencia de mercado
Producto individual	Lo que vende hoy, sin cambiarlo	Por definir
Kit de Regulación	Peluche con peso, saco aromático y guía de uso impresa	\$30.000 a \$39.000
Kit Adulto	Para ansiedad, insomnio y estrés. Otro público, que paga más	\$40.000 a \$55.000
Pack Profesional	6 unidades para terapeutas, centros TEA y colegios	\$120.000 a \$180.000

Es el mismo peluche: cambia la presentación y a quién se le habla. Y el Pack Profesional le da volumen sin obligarla a atender más gente.

Las tres vías, y la que casi nadie usa

1. Nacional: Santiago, donde está la mayor cantidad de familias buscando esto, y adultos con ansiedad e insomnio, que es público nuevo y paga más.
2. Regional: Araucanía, donde usted ya tiene nombre y la entrega es más simple.
3. Profesional: terapeutas, centros TEA y colegios especiales. Una sola terapeuta que la recomiende le trae pacientes por años. Es el de mayor rendimiento del rubro.

Cómo se paga: solo sobre lo que venda de más

PAGO POR RESULTADO - 6 meses - Si no vende, no paga	
Al firmar. Es el único pago fijo.	\$190.000
Sobre toda venta que entre por los canales nuevos	20%
TECHO: nunca más de esto en los 6 meses, pase lo que pase	\$1.200.000

Sus ventas de ferias y sus clientes de siempre no entran nunca en el cálculo. Como el catálogo y las campañas los construimos nosotros y hoy no existen, todo lo que pase por ahí es venta nueva por definición. La publicidad va aparte y usted decide cuánto.

Tres escenarios en 6 meses, con supuestos declarados

Escenario	Bajo	Medio	Alto
Ventas nuevas en 6 meses	150	225	300
Venta promedio lograda	\$13.000	\$24.000	\$32.000
Venta nueva total	\$1.950.000	\$5.400.000	\$9.600.000
Lo que nos paga	\$580.000	\$1.200.000	\$1.200.000

LE QUEDA A USTED, ANTES DE MATERIALES

\$1.370.000 a \$8.400.000

El escenario bajo asume que se sigue vendiendo como hoy; el medio y el alto, que se venden los kits. La diferencia no es publicidad: es cómo se presenta el producto. Son escenarios de trabajo, no promesas: el mes 1 los reemplaza con sus datos reales.

Y algo más, para su curso

El proyecto genera una documentación técnica formal y es suya, para que la use en su carrera en INACAP. Va incluida, sin costo. En la cotización va su índice completo y el capítulo de métricas de evaluación entero, para que vea cómo está hecha.

Mario Charlin - LocalClick - WhatsApp +56 9 7877 3332