

Quiero que realices una **investigación de mercado profunda para seleccionar 7 modelos de maletas ideales para [NOMBRE DEL NEGOCIO]**, que pertenece al rubro [RUBRO / TIPO DE NEGOCIO].

1. Contexto del negocio

Ten en cuenta la siguiente información:

- Negocio: [NOMBRE]
- País/mercado donde se venderán: [PAÍS]
- Público objetivo: [DESCRIPCIÓN]
- Nivel de precios buscado: [ECONÓMICO / MEDIO / PREMIUM]
- Precio de venta objetivo: [RANGO]
- Tipo de cliente: [VIAJERO FRECUENTE / TURISTA / EJECUTIVO / ESTUDIANTE / ETC.]
- Canal de venta: [E-COMMERCE / MARKETPLACES / TIENDA FÍSICA / OMNISCANAL]
- Posicionamiento de marca: [DESCRIPCIÓN]
- Características que queremos priorizar: [RESISTENCIA / DISEÑO / PESO / CAPACIDAD / PRECIO / SEGURIDAD / ETC.]

Si falta algún dato, **no lo inventes**. Indica qué información falta y realiza la investigación utilizando supuestos razonables, dejándolos explícitamente identificados.

2. Objetivo

Investiga el mercado actual y selecciona **7 maletas concretas** que consideres buenas candidatas para este negocio.

No quiero simplemente una lista de las maletas más populares. Quiero que evalúes cuáles tienen **mayor potencial comercial para este negocio**, considerando:

- Demanda
- Precio
- Relación precio/calidad
- Diseño
- Materiales
- Resistencia
- Peso
- Capacidad
- Funcionalidades
- Diferenciación
- Tendencias actuales
- Competencia
- Potencial de margen
- Facilidad de comercialización
- Opiniones/reviews de compradores
- Adecuación al público objetivo

3. Investigación

Realiza búsquedas en Internet y utiliza información actualizada.

Prioriza:

1. Sitios oficiales de las marcas.
2. Grandes retailers y marketplaces.
3. Reviews especializadas.
4. Opiniones de usuarios.
5. Información sobre tendencias de consumo.
6. Fuentes de la industria de viajes/equipaje.

Para cada dato relevante, indica la fuente y, cuando sea posible, proporciona el enlace.

No inventes precios, especificaciones, materiales, dimensiones ni características. Si un dato no puede verificarse, indícalo como "no encontrado".

4. Las 7 opciones

Para cada maleta quiero que presentes:

- Marca
- Modelo exacto
- Precio actual aproximado
- País/mercado donde está disponible
- Material
- Dimensiones
- Peso
- Capacidad
- Tipo de ruedas
- Tipo de cierre
- Candado TSA u otro sistema de seguridad
- Garantía
- Colores disponibles
- Principales funcionalidades
- Rating/reseñas, si están disponibles
- Puntos fuertes
- Puntos débiles
- Diferencial frente a otras opciones
- Público ideal
- Potencial comercial para [NOMBRE DEL NEGOCIO]

5. Análisis económico

Si existen datos suficientes, estima:

- Precio de compra aproximado
- Precio de venta recomendado

- Margen bruto potencial
- Margen porcentual
- Posicionamiento de precio
- Nivel de competencia

Si no es posible conocer el costo de adquisición real, **no inventes un costo**. En ese caso, calcula escenarios utilizando diferentes márgenes hipotéticos.

Por ejemplo:

- Escenario conservador
- Escenario medio
- Escenario premium

6. Comparación

Construye una tabla comparativa de las 7 maletas con las principales variables.

Además, asigna a cada modelo una puntuación de **1 a 10** en:

- Diseño
- Calidad
- Resistencia
- Funcionalidad
- Precio
- Diferenciación
- Demanda potencial
- Margen potencial
- Adecuación al negocio

Luego calcula un **score general**, explicando brevemente cómo llegaste a esa puntuación.

7. Competencia

Analiza también qué modelos similares existen en el mercado y responde:

- ¿Qué ofrecen los competidores?
- ¿En qué rango de precios se encuentran?
- ¿Qué características se repiten?
- ¿Qué características están comenzando a ser tendencia?
- ¿Dónde existe una oportunidad de diferenciación?
- ¿Qué características debería buscar [NOMBRE DEL NEGOCIO] para no competir únicamente por precio?

8. Recomendación final

Al finalizar, quiero que elijas:

 **TOP 1:** La maleta que recomendarías comprar/comercializar primero y por qué.

🏆 **TOP 2:** Segunda mejor opción y por qué.

🏆 **TOP 3:** Tercera mejor opción y por qué.

También indica:

- Cuál tendría mayor potencial de ventas.
- Cuál tendría mejor margen.
- Cuál sería la opción más premium.
- Cuál sería la opción con mejor relación precio/calidad.
- Cuál sería la opción más diferenciadora.
- Cuál tendría menor riesgo comercial.

9. Recomendación de portfolio

Finalmente, piensa como un **category manager de e-commerce**.

Si [NOMBRE DEL NEGOCIO] pudiera comenzar comercializando solamente 7 modelos, ¿cómo armarías el portfolio?

Propón una distribución, por ejemplo:

- 1 modelo económico
- 2 modelos de gama media
- 2 modelos de gama media-alta
- 1 modelo premium
- 1 modelo diferencial/tendencia

Pero **no asumas que esta distribución es correcta**: modifícala según lo que encuentres en la investigación.

Explica por qué elegirías cada uno y qué necesidad del consumidor cubre.

10. Conclusión ejecutiva

Cierra la investigación con una recomendación concreta de negocio:

"Si yo fuera responsable de compras de [NOMBRE DEL NEGOCIO], compraría estos 7 modelos porque..."

Sé crítico. Si alguno de los 7 modelos inicialmente considerados no tiene sentido comercial, reemplázalo por otro mejor.

Quiero que la investigación sea **profunda, basada en datos actuales y orientada a tomar una decisión de compra**, no simplemente descriptiva.

Antes de comenzar, identifica cualquier dato crítico que necesites conocer sobre el negocio. Si puedes avanzar sin esa información, hazlo y deja claramente establecidos tus supuestos.