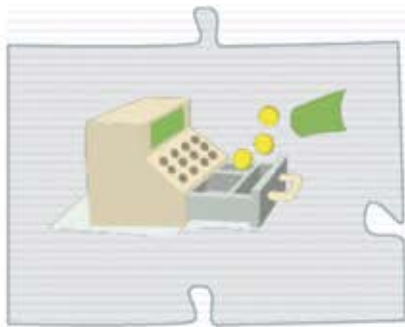


4. FUENTE DE INGRESOS



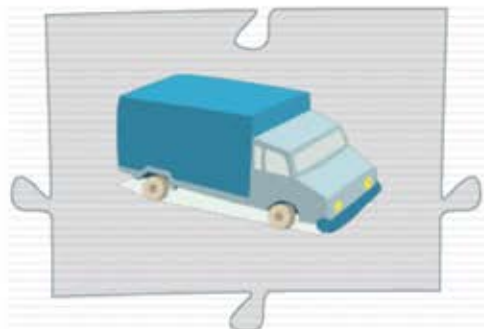
Las fuentes de ingreso hacen referencia a cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente potencial por el producto o servicio que le ofertamos.

Existen dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:

-Ingresos por pago único: los resultantes de pagos realizados por el cliente una vez. Este precio variará en función del coste de la prenda. Pues alquilarlo costará un 25% del coste de la prenda, por ejemplo, si una sudadera cuesta originariamente 80€, nuestros clientes pagarán 20€ y podrán hacer uso de ella. Esto supone para ellos poder hacer uso de la prenda ¡POR UNA CUARTA PARTE DE SU PRECIO INICIAL!

- En caso de querer disponer del producto durante más días, tendrás que informarlo en el momento de compra, y el precio aumentará un 10% por cada día "extra". Por ejemplo, la misma sudadera de 80€, que cuesta 20€ alquilarla un día, hacerlo dos tendría un valor de 30€, tres días 40€, y así sucesivamente.
-
- Los ingresos por pago recurrentes, resultantes de pagos continuos que realiza el cliente para disponer de un servicio o producto, que en caso de nuestra empresa será nulo, puesto que la app será gratuita, y no se cobrará nada por tener la opción de hacer uso de ella.

5. CANAL DE DISTRIBUCIÓN



Los canales son la vía de comunicación de nuestra empresa para alcanzar a los segmentos de mercado y hacerles llegar nuestra propuesta de valor a los consumidores.

3 tipos de canales:

- Comunicación (Instagram)
- Distribución (Servicio de motoristas)
- Venta (tienda física y App)

5 fases distintivas de las que se compone un canal:

- Percepción: a través de Instagram, donde los consumidores buscarán las prendas que quieren comprar, y ven de forma atractiva como quedan éstas, puestas en otras personas, para hacerse a la idea de cómo les quedará a ellos.
- Evaluación : la mediremos con los seguidores que tengamos en Instagram, observando si conforme pasa el tiempo, dicho número aumenta o disminuye. También podremos apreciar la evaluación en el número de ventas que tenemos, y en si los consumidores hacen uso de nuestra app frecuentemente, porque les agrada el servicio que se ofrece.
- Compra : la compra se realizará a través de internet, desde donde los consumidores por medio de la app, elegirán los productos que comprar/alquilar.
- Entrega : la entrega será a domicilio, puesto que dispondremos de un servicio de motoristas que podrán acercar a los consumidores a sus propias casas, los productos que han decidido comprar.
- Postventa : a las 24h de que se haya entregado el producto, un motorista lo recogerá en el mismo domicilio en el que entregó dicho producto. En caso de querer disponer de la ropa durante más tiempo, se tendrá que indicar en el momento de la compra, puesto que el precio aumentará, en función de los días.