



FUENTES DE INGRESOS

En cuanto a cómo conseguir la inversión inicial decidimos primero pedir dinero a familiares y amigos con los que conseguimos 10.000€, eso más un préstamo empresarial de 40.000€ para emprendedores del banco BBVA con unos intereses del 5% para 7 años.

Nos hemos decantado por la opción de precios estáticos, de pago único, ya que al ser una empresa pequeña de nueva creación no tenemos pensado trabajar con grandes volúmenes y además nos nos saldría rentable. Por ello nosotros pensamos vender nuestro producto con un precio inicial de 20€ al que añadiremos 10€ por la personalización. Hemos decidido este tipo de precios fijos teniendo en cuenta las grandes marcas de ropa, nuestros clientes objetivos y por supuesto nuestro margen de beneficio que sería de 10€.

Observando nuestro público objetivo sabemos que para la compra de otras marcas por la calidad y el diseño están dispuestos a pagar ese precio, por lo tanto creemos que por nuestro producto también, ya que el nuestro no solo les proporciona la calidad que buscan si no que también obtendrán un producto único y comprometido con la protección del medio ambiente. Sobretudo para esas personas que no saben cómo aportar les aseguramos que comprando nuestro producto colaboramos todos juntos para reducir la contaminación por botellas de plástico, utilizandolas de una manera que a todo el mundo le encantará y que contamina menos en la creación de ropa que las multinacionales que venden ropa low cost, además proporcionaremos empleo contribuyendo a la reducción otro de los grandes problemas ahora, el paro .

No solo tendremos la venta de activos como fuente de ingreso ya que también haremos publicidad de marcas sostenibles en nuestra web. Para que así el cliente pueda conocer marcas sostenibles de todo tipo de productos y le resulte más fácil cambiar su estilo de vida a uno más responsable con el medio ambiente.