

FUENTES DE INGRESOS

Nuestra principal fuente de ingresos será la compra de los clientes por cada producto tanto ropa, accesorios, complementos, como alimentos. Por otra parte tendremos otros ingresos por la publicidad de la empresa que haremos vía redes sociales y por las diferentes ocasiones del año donde organizaremos campañas promocionales.

La fuente de ingresos de la ropa y los accesorios será por pago único, es decir, que obtienes autorización para un solo pago y al momento. El precio sería fijo, ya que no varía, pero es verdad que en época de rebajas o promociones estos precios podrían llegar a variar, pero no de manera muy escandalosa.

En cuanto a la venta de alimentos, será igual que la venta de ropa pero no va a cambiar cuando haya rebajas o promociones en la tienda, será fijo durante todo el año.

Todas las promociones, noticias, información, campañas... estarán compartidas de forma pública en las redes sociales y gracias a los seguidores y a los nuevos compradores que vayamos reclutando tendremos una ayuda financiera extra. Este ingreso será recurrente, porque es una actividad donde los usuarios pueden seguirnos sin ningún compromiso y depende de eso, tendremos más ingresos o menos.

Respecto a las campañas promocionales, estas serán clave para nuestro negocio también. Durante este periodo de tiempo, los precios variarán y respecto al resto del año donde los precios son fijos, estos son dinámicos.

También definir los precios de la ropa de nueva temporada. Esta, al principio, tendrá un precio mayor pero por ser la entrada de esa nueva estación/temporada del año. Una vez que estemos adentrados en ella, los precios disminuirán un poco y serán más económicos.