

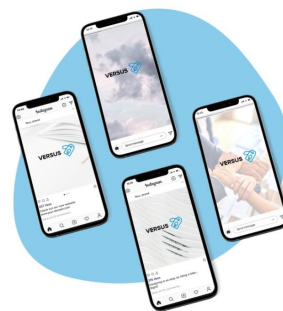
FUENTES DE INGRESOS

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** 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.