

Fuentes de ingreso

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

Al ser precios **susceptibles al valor de la prenda en cuestión**, no existe un precio fijo.

Otra forma en la que obtendremos ingresos será gracias a una suscripción mensual (3.99€), la cual los clientes tendrán la posibilidad de adquirir para que los envíos de sus productos

1. Tarden menos tiempo en llegar
2. Pueden aplicar eventualmente algún tipo de descuento en las compras que realicen.
3. Costes de envío gratuitos

No debemos olvidar que la sección de compra es algo **opcional**, pero en el caso de compra las formas en las que nuestra aplicación podría generar dinero son las siguientes:

1- A través de google play / app store (20%): Google play o app store ofrecen una pequeña cantidad de dinero cada cantidad de descargas que tenga la aplicación

2- Tienda propia de productos (45%): Tras recomendar varias prendas para conjuntar el armario del cliente, ofrecemos la posibilidad de comprar dicha prenda a través de la aplicación. La ropa saldría de un almacén nuestro y nos quedaríamos con las ganancias. El precio puede variar dependiendo de la prenda

3- Compra y venta entre clientes (25%): Los clientes que quieran vender sus prendas y aquellos que quieran comprar podrán elegir entre nuestra tienda o la ropa de otro usuario. Nosotros nos quedaríamos con cierta comisión por tramitar la venta. El precio puede variar dependiendo de la cantidad que elija el vendedor

4- Publicidad (10%): A través de anuncios publicitarios (Google ads, Facebook ads, Tiktok, Instagram, etc...) atraeremos a nuestros clientes, que nos generarán ingresos