

# FUENTES DE INGRESOS

La apertura de un negocio de compra-venta de ropa involucra como papel crucial la manera en la que los clientes actúan financieramente con la marca. Al no ser una tienda de compra-venta como las que actualmente conocemos, ofrecemos otro tipo de fuentes de ingresos que pueden facilitar el pago de los clientes para mantenerlos fieles a nuestra empresa. La estabilidad financiera es esencial ya que debemos de comprar productos para venderlos según lo que nos ayude a generar beneficios. Por ello, en nuestro negocio, tenemos diferentes tipos de fuentes de ingresos.



Primeramente, tendríamos ingresos por pago único, es decir, esos beneficios que recibimos una vez el cliente decide comprar el producto. Como bien dice el propio nombre, el cliente paga de una vez y nosotros recibimos esos ingresos de forma directa.



Por otro lado, también poseemos los ingresos por pagos recurrentes. De este aspecto poseemos, membresías y suscripciones. Ofrecemos un programa donde los clientes pagan una tarifa mensual para adquirir diferentes descuentos y además recibir mensualmente una prenda de ropa gratis gracias a esta suscripción. De esta manera, adquirimos beneficios mensuales ya que muchos clientes pasan de recurrir al pago único a los pagos recurrentes.



Además, en relación a todo esto, disponemos de diversas maneras de generar fuentes de ingresos. La principal es la venta de activos, ya que conseguimos ganancias obtenidas gracias al servicio y mercancía que ofrecemos a los clientes. Pero, también tenemos otras maneras como la prima por uso, donde el target abona una cantidad específica por el uso o acceso a nuestra empresa durante un periodo determinado. Las primas de suscripción también se presentan en nuestro negocio gracias a esos pagos regulares que se realizan para mantener la suscripción a nuestro servicio.