

FUENTES DE INGRESOS

Nuestra fuente de ingresos se puede estructurar a partir de varias estrategias alineadas con nuestra propuesta de valor.

Primero, podemos implementar un modelo de comisiones por transacción, cobrando un pequeño porcentaje (entre el 30% y el 40%) sobre las ventas realizadas en la plataforma. Esto es atractivo para los usuarios, ya que sin hacer ninguna labor al vender, se llevan más que la propia empresa.



Además, a medida que crezcamos, podremos atraer marcas sostenibles para publicidad en nuestra aplicación. Los anuncios pagados o colaboraciones con estas marcas resonarán con nuestros usuarios, quienes valoran la sostenibilidad.

Otra opción es ofrecer servicios premium bajo un modelo de suscripción o pago único, como destacar productos o acceso a análisis de mercado. Esto podría ser atractivo para aquellos que buscan maximizar su experiencia en la plataforma.



También podríamos habilitar donaciones voluntarias al completar transacciones, generando ingresos adicionales y fortaleciendo el sentido de comunidad entre los usuarios. Finalmente, organizar eventos y talleres sobre moda sostenible podría ser otra fuente de ingresos. Los participantes estarían dispuestos a pagar tarifas razonables por adquirir conocimientos valiosos.

