

Los costes más importantes de nuestro proyecto están relacionados principalmente con la **infraestructura tecnológica, la gestión operativa de la plataforma, y las acciones de marketing** necesarias para promover tanto la compra y venta de ropa de segunda mano como los anuncios dentro de la aplicación.



En primer lugar, uno de los mayores costes es el **desarrollo y mantenimiento de la aplicación**. Esto incluye tanto la creación y mejora continua de la plataforma, como el aseguramiento de su correcto funcionamiento, seguridad y usabilidad para los usuarios. La gestión de las funcionalidades relacionadas con el listado de prendas, la compensación justa para los vendedores y la experiencia del usuario en general requieren inversiones regulares en **programación, servidores, y actualizaciones tecnológicas**.



Además, el coste de **gestionar el servicio de atención al cliente** también es significativo. A medida que crece el número de usuarios, se incrementa la necesidad de proporcionar soporte adecuado tanto a compradores como a vendedores. Esto incluye la resolución de dudas sobre el proceso de venta, el seguimiento de pedidos y la gestión de posibles incidencias. Para mantener un servicio eficiente y satisfactorio, se debe destinar personal capacitado y recursos a la atención continua de usuarios.



En cuanto a la **logística y los envíos**, si bien promovemos el uso de bolsas propias para reducir el impacto ambiental, aún es necesario gestionar de manera eficaz los envíos y las devoluciones. Aunque no estamos encargándonos directamente de los envíos, facilitar un proceso sencillo y seguro para los usuarios también representa un coste que incluye acuerdos con empresas de transporte, gestión de incidencias relacionadas con envíos y devoluciones, y el mantenimiento de un sistema de seguimiento eficiente.



Otro coste clave tiene que ver con los **anuncios y la monetización dentro de la plataforma**. Si bien nuestra aplicación es gratuita para los usuarios, la venta de espacio publicitario es una fuente importante de ingresos. Los costes asociados a los anuncios incluyen tanto la **gestión del espacio publicitario como la creación y colocación de anuncios dentro de la aplicación**. Esto implica gastos en la contratación de equipos especializados en publicidad digital, así como la implementación de tecnología para asegurar que los anuncios lleguen a las audiencias correctas y de manera efectiva. Adicionalmente, es necesario invertir en **estrategias de marketing** para atraer a anunciantes que deseen utilizar la plataforma como canal para llegar a sus consumidores potenciales, lo que incluye campañas promocionales, relaciones con marcas y anunciantes, y la evaluación de la efectividad de los anuncios.



Por último, aunque los costes mencionados son los más relevantes, también destinamos recursos a la **sostenibilidad**. Nos comprometemos a donar prendas desgastadas a ONGs y a promover prácticas más ecológicas entre los usuarios. Esto puede implicar acuerdos logísticos con organizaciones benéficas, además de campañas educativas dentro de la plataforma que refuercen el comportamiento responsable y sostenible. Estos esfuerzos representan una inversión que contribuye a nuestra misión, aunque no son los costes más elevados en términos financieros.



En resumen, los principales costes de nuestro proyecto son los relacionados con el **desarrollo y mantenimiento de la aplicación, la gestión de la plataforma y la atención al cliente, la logística y los envíos, y la monetización a través de los anuncios**. Todos estos componentes son esenciales para garantizar que la plataforma funcione de manera eficiente y sostenible, permitiendo que los usuarios participen de manera activa en el mercado de moda sostenible, mientras apoyamos iniciativas de concientización y prácticas responsables.

