

Fuentes de ingreso

Además de la venta directa de ropa personalizada y sostenible para mascotas, la empresa puede ampliar sus fuentes de ingreso mediante diversos servicios y productos complementarios. Una de las principales vías es la personalización premium, ofreciendo diseños exclusivos, bordados con el nombre de la mascota o prendas hechas a medida con un coste adicional. También puede generar ingresos a través de colecciones limitadas o colaboraciones con diseñadores, influencers del sector pet o marcas afines a la sostenibilidad, lo que aumenta el valor percibido del producto.

Otra fuente de ingresos es la venta online mediante una tienda propia y marketplaces especializados, así como la suscripción mensual o trimestral, donde los clientes reciben prendas nuevas según la temporada. La empresa también puede ofrecer servicios B2B, como la fabricación de ropa personalizada para veterinarias, protectoras de animales, tiendas especializadas o eventos caninos, incluyendo merchandising sostenible.

Asimismo, se pueden incorporar productos complementarios como accesorios ecológicos (collares, arneses, camas o juguetes sostenibles), ampliando el ticket medio de compra. La reparación, ajuste y reciclaje de prendas usadas es otra línea de negocio coherente con los valores sostenibles de la marca, incentivando la economía circular. Finalmente, los ingresos pueden reforzarse mediante talleres, contenidos digitales o asesoramiento sobre moda sostenible para mascotas, así como programas de afiliación y licencias de diseño, consolidando un modelo de negocio diversificado y sostenible en el tiempo.

