

Fuentes de ingreso.

Las fuentes de ingreso de este proyecto se definen con la intención de asegurar su sostenibilidad económica a corto o medio plazo para poder reducir la dependencia de una única vía de financiación.

1.Venta de Kits personalizados:

La principal fuente de ingresos de este proyecto se organiza alrededor de la venta de Kits personalizados, comprendiendo el 40% de los ingresos. Estos Kits, se adaptan a los gustos, necesidades y niveles de experiencia de cada consumidor, lo que aumenta su valor y por tanto, justifica su precio. Al tratarse de un producto tangible y diferenciado, se espera que esta fuente represente la mayor cantidad de los ingresos del proyecto.

2.Comisiones por venta e intercambio de prendas:

El proyecto obtiene el 25% de los ingresos mediante la aplicación de comisiones por cada transacción de venta o de intercambio de prendas de segunda mano dentro de la comunidad. De esta manera se fomenta la economía circular y la participación activa de los usuarios, y a su vez se genera un flujo constante de ingresos conforme aumenta la base de usuarios y el número de transacciones realizadas en la plataforma.

3.Suscripciones premium con beneficios exclusivos:

Esta fuente comprende el 20% de los ingresos y contribuye a la estabilidad financiera del proyecto, ya que permite fidelizar a los usuarios que disfrutan de nuestra plataforma. La suscripción que se proporciona, facilita a los usuarios ventajas exclusivas, como acceso anticipado a contenidos, descuentos especiales, asesoramiento personalizado o funcionalidades avanzadas .

4.Publicidad de marcas y aliados sostenibles:

Otra fuente, que comprende el 10% de los ingresos, procede de acuerdos publicitarios y colaboraciones con marcas, que se identifiquen con los valores relacionados con el proyecto, especialmente aquellas relacionadas con la moda sostenible, el reciclaje y el consumo responsable.

5.Venta de materiales exclusivos para usuarios avanzados o creadores frecuentes:

De la misma manera, se generan ingresos, concretamente el 5%, mediante la venta de materiales que no se obtienen mediante los Kits o que son específicos para cierta personalización de una prenda, destinado a usuarios frecuentes de la plataforma que son activos creando y personalizando la ropa. Estos materiales pueden incluir, herramientas especializadas, recursos formativos y ediciones limitadas.

Inversión inicial y obtención de ingresos:

En cuanto a la inversión inicial necesaria, para el desarrollo del proyecto, esta se recuperará de manera progresiva, sobretodo a través de la venta de Kits personalizados y las suscripciones.