

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.

Esta es la principal fuente de ingresos del proyecto. Se estima que genere aproximadamente **40.000 € anuales**.

Los kits personalizados tienen un alto valor añadido al adaptarse a las preferencias y nivel de cada usuario, lo que justifica su precio y asegura una demanda constante.

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.

A través de comisiones aplicadas a cada transacción dentro de la plataforma, se prevé un ingreso de alrededor de **25.000 € anuales**.

Esta fuente crece a medida que aumenta el número de usuarios y transacciones, fomentando la economía circular y la participación activa de la comunidad.

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 .

Las suscripciones premium aportan estabilidad financiera al proyecto y se estima que generen unos **20.000 € anuales**.

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.

Los acuerdos con marcas alineadas con la moda sostenible y el consumo responsable supondría aproximadamente **10.000 € anuales**.

Esta fuente permite generar ingresos sin afectar negativamente a la experiencia del usuario ni a los valores del proyecto.

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.

Finalmente, la venta de materiales especializados y ediciones limitadas para usuarios avanzados generaría unos **5.000 € anuales**.

Está dirigida a creadores frecuentes que buscan herramientas más profesionales o recursos formativos adicionales.