



4. FUENTES DE INGRESO

Para que nuestra empresa de compraventa de ropa de segunda mano pueda funcionar de manera estable en la ciudad de Bilbao, es necesario contar con varias fuentes de ingresos que permitan cubrir los gastos del servicio y asegurar la continuidad del proyecto.

La **principal fuente de ingresos** de la empresa será la **comisión por la venta de prendas**. Cada vez que una prenda se vende a través de nuestra aplicación, BirSaldu se quedará con un porcentaje del precio final, que estará entre el **20 % y el 30 %**, dependiendo del tipo de prenda. El resto del dinero se entregará al vendedor. Esta comisión es fundamental, ya que permite financiar el funcionamiento diario del negocio, la gestión de la app y los servicios ofrecidos.

Otra fuente de ingresos importante son los **servicios de recogida a domicilio**. Cuando una persona quiere vender ropa, nos desplazamos hasta su vivienda para recoger las prendas. Este servicio tendrá un **pequeño coste adicional**, que ayudará a cubrir los gastos de transporte, organización y tiempo empleado.

También obtenemos ingresos mediante el **servicio de entrega a domicilio** para los compradores. Una vez realizada la compra, llevamos la prenda directamente a la casa del cliente dentro de Bilbao. En el caso de prendas **más pesadas o voluminosas**, como abrigos o lotes grandes de ropa, el precio de la entrega será ligeramente mayor para compensar el coste del transporte.

Además, la empresa puede aplicar una **comisión extra en prendas especiales**, como ropa de marca, prendas exclusivas o artículos de mayor valor, ya que suelen requerir más cuidado, mejor presentación y mayor gestión.

Como fuente de ingresos complementaria, BirSaldu apuesta por la **fidelización de clientes**. Aquellos usuarios que compren con frecuencia recibirán **promociones personalizadas por correo electrónico**, descuentos especiales o acceso anticipado a nuevas prendas, fomentando así que sigan utilizando la plataforma.

Asimismo, organizaremos eventos especiales como el **“First Saturday”**, una iniciativa que busca ir en contra del consumo masivo del *Black Friday*.



En lugar de fomentar compras impulsivas, este evento promoverá el consumo responsable, ofreciendo descuentos en ropa de segunda mano y reforzando los valores sostenibles del proyecto.

Por último, en el caso de que algunas prendas no se vendan tras un tiempo determinado, estas serán **donadas a una ONG**, reforzando el compromiso social de BirSaldu. Aunque esta acción no genera ingresos directos, aporta valor a la marca, mejora su imagen y refuerza la confianza de los clientes.

Además, a medio plazo, la empresa podría generar ingresos mediante la **venta de packs o lotes de ropa**, como conjuntos por temporadas o prendas similares agrupadas, lo que permite aumentar el valor de la venta y ofrecer ofertas atractivas a los compradores.