

## Fuentes de ingreso

### ¿Cuánto y Cómo está Dispuesto a Pagar el Cliente por la Plataforma?

El cliente de esta plataforma, que en nuestro caso influye al vendedor y también al comprador está dispuesto a pagar de diferentes formas, al principio buscando la opción mas económica y luego ya ir escalando a más a medida que el negocio va creciendo.

Este sistema está diseñado para que el vendedor, el dueño de la tienda no tenga que pagar una comisión por cada venta que haga, lo cual es su gran ventaja. En su lugar paga por servicios extras y por el uso de la plataforma a un nivel superior. La comisión por venta no existe ya que el vendedor no paga una comisión por cada vez que vende, en la retirada del saldo por ejemplo sí que debería pagar una pequeña comisión del 1% al 2% cada vez que saca el dinero a una de sus cuentas del banco, por eso esta el plan premium, osea la suscripción que básicamente el vendedor paga una cuota mensual de unos 20 o 30€ en donde los servicios extra son usar la inteligencia artificial avanzada, hacer campañas de publicidad o destacar sus productos y obtener análisis muy detallados de sus ventas.

El comprador tiene un cargo por compra, se le puede cobrar al comprador una comisión opcional del 1 al 2% sobre el valor total de su compra. El pago se va a estructurar en un modelo de negocio que combina la gratuidad con opciones de crecimiento, así conseguimos incentivar a los vendedores a subir de nivel, el pago por uso y crecimiento(modelo "Freemium") es gratis y el vendedor puede empezar sin pagar una mensualidad ni comisiones por venta, es un plan limitado pero así puede empezar a vender. Después está la suscripción que es el plan premium que si quieres más beneficios como por ejemplo tener tu propia web personalizada o tu propio equipo pagas una suscripción mensual de unos 20 a 30€. Otra opción es el pago seguro(sistema "Escrow"), la plataforma garantiza la seguridad del dinero, lo cual es clave para que los clientes se sientan cómodos a la hora de pagar. La retención del dinero, el dinero de la venta se queda bloqueado en la plataforma hasta que el cliente confirme que ha recibido su pedido. Desbloqueo de pagos directos, solo los vendedores que alcanzan cierto nivel de confianza o que pagan el plan premium reciben el dinero de la venta de forma directa.

También cuenta con la inclusión de menores, incluso los menores de 16 y 17 años pueden vender de forma totalmente legal con la autorización de sus padres. Aunque los padres tienen la responsabilidad legal, los pagos de las ventas van directamente al menor.

