



FUENTES DE INGRESO

Nuestros ingresos están altamente segmentados, pues disponemos de variadas fuentes para generar ingresos. Nuestros ingresos son principalmente la venta de un servicio y plataforma; es decir, lo que nosotros proporcionamos es un servicio rápido y eficaz de reparto de artículos de moda por el cual los clientes deberán de pagar, y en añadido, proporcionamos una app para concentrar nuestros servicios en un solo lugar específico, intuitivo y más accesible que la típica página web.

El 40 % de los ingresos viene directamente de los pedidos de ropa y artículos de moda. Naturalmente, el dinero del pedido va para la tienda, que es la que produce cada producto; no obstante, además de cobrar un pequeño extra por nuestros servicios, nos llevamos una comisión pactada con las tiendas, de aproximadamente un 10% de cada pedido. Por otro lado, el siguiente 30% de nuestros ingresos provienen de las suscripciones de nuestra app Clothes On, las cuales tenemos casi garantizadas pues proporcionan grandes ventajas a los clientes frente a la versión gratuita. Nuestra primera suscripción, la plus, explicada en otros documentos, costaría unos 5 euros mensuales, con la posibilidad de pagar el total de forma anual. Mientras que la exclusive duplicaría este precio, y por solo 10 euros al mes el cliente podrá disfrutar de todos los beneficios completos de Clothes on.

El 30% de los ingresos restantes viene de diversas fuentes. La principal es la publicidad, la cuál utilizamos en nuestra app pues de esta forma todos nuestros clientes lo ven. Además de publicitar a todas las tiendas que ofrecemos en Clothes On como parte de la cláusula mensual que pagan, publicitamos otros negocios; no obstante, solo mostramos publicidad de comercios valencianos, o que promuevan productos y/o movimientos ecológicos. Por último, el resto de ingresos menores vienen de colaboraciones que hacemos con otras marcas o en redes sociales, y además de la cláusula mensual obligatoria para las tiendas, también les damos la oportunidad de pagar extra para aparecer como tiendas destacadas en nuestra app, o aumentar el número de sugerencias a los clientes sobre esa tienda en concreto.

Es claro que no todo son ingresos, y que nuestro proyecto también tendría que cubrir muchos gastos de empleo, logística, publicidad, etc. Sin embargo, como punto de partida contaríamos con dinero ahorrado, una generosa cantidad proporcionada por inversores que confían en el futuro éxito de nuestra app y una serie de “mini-donaciones” que conseguiríamos mediante el siguiente plan publicado en nuestras redes sociales: cualquiera que done más de 5 euros, cuando el negocio fluya será recompensado con un mes de suscripción plus (o exclusive si su donación fue muy generosa).