

## FUENTES DE INGRESOS

En este apartado se presenta el catálogo con todos los productos que DYNAXX ha decidido ofrecer.

Se busca que el catálogo resulte fácil de entender y visualmente ordenado, de manera que cualquiera pueda identificar rápidamente qué se ofrece y por qué forma parte de las fuentes de ingreso del proyecto.

ENVÍO GRATUITO EN PEDIDOS DE +40€

ENVÍO GRATUITO EN PEDIDOS DE +40€

ENVÍO GRATUITO EN PEDIDOS DE +40€

BLACK FRIDAY TERMINA EN 06:11:08:13





**CAMISETA TÉCNICA**  
~~€26,00~~ -20% **€15,99**



**CAMISETA DYNAXX**  
~~€27,00~~ -18% **€21,99**



**PANTALON DEPORTIVO**  
~~€30,00~~ -20% **€23,99**



**SUDADERA BÁSICA**  
~~€45,00~~ -22% **€34,99**

La empresa DYNAXX establece una estructura de precios diseñada para resultar atractiva para el cliente, manteniendo al mismo tiempo la coherencia con los costes de producción y los márgenes necesarios para la sostenibilidad del negocio. Cada producto del catálogo presenta un precio base, al cual se le aplican descuentos específicos durante campañas promocionales como en este caso, el Black Friday.



En cuanto al precio de los productos, puede observarse que oscila entre los 20 € y los 45 €. Esto permite obtener un margen de beneficio considerable, ya que el coste de producción unitario del proveedor de DYNAXX, Roly, es relativamente bajo. Gracias a ello, se puede comercializar cada producto a un precio superior al coste de fabricación, generando así un beneficio por unidad vendida.

En cuanto al tipo de ingresos, la mayor parte proviene de pagos únicos, ya que la actividad principal de DYNAXX consiste en la venta de ropa. Cada transacción corresponde a la compra directa de un producto, por lo que no genera ingresos continuos en el tiempo. No obstante, existen también ingresos recurrentes vinculados a las suscripciones, las cuales se detallan más adelante.

Se puede apreciar en el catálogo que, cuando el pedido supera los 40€, el envío es gratuito. En caso de que no alcance ese importe, el cliente debe pagar los gastos de envío, lo cual representa un ingreso adicional para nosotros.

Generalmente en DYNAXX se manejan precios fijos para todos los productos o servicios. Esto significa que no suelen presentar variaciones en el día a día. Sin embargo, en determinadas ocasiones se aplican promociones, descuentos o campañas especiales que pueden modificar temporalmente el precio. Fuera de esos periodos promocionales, los valores se mantienen estables para ofrecer mayor claridad y transparencia a los clientes.



Respecto a las suscripciones, en el caso de DYNAXX, ofrecen un sistema de suscripción estructurado en planes mensuales. Los usuarios pueden elegir entre el plan básico (50 € al mes) o el plan premium (100 € al mes), cada uno con distintos beneficios y niveles de acceso.

## PLAN DE SUSCRIPCIONES DYNAXX

### PLAN BÁSICO

**50€**  
AL MES

#### Incluido:

- ☒ 1 set de una camiseta y un pantalón
- ☒ Acceso anticipado a nuevos drops
- ☒ Descuentos en pedidos superiores a 40€

### PLAN PREMIUM

**100€**  
AL MES

#### Incluido:

- ☒ 4 prendas a elegir (sin incluir ediciones limitadas)
- ☒ Invitación a eventos presenciales
- ☒ Descuentos en pedidos superiores a 20€



En cuanto a las estrategias de publicidad, DYNAXX piensa en dos métodos que consideran especialmente efectivos. En primer lugar, la opción más ventajosa es la inversión en anuncios a través de redes sociales como TikTok e Instagram, ya que permiten alcanzar a un público muy amplio. Después, se empleará un método más tradicional dentro del ámbito publicitario: la colocación de carteles informativos en espacios estratégicos, lo que contribuirá a reforzar la visibilidad de la marca.



Por último, el catálogo ha sido diseñado teniendo en cuenta la segmentación del público objetivo de DYNAXX, por lo que su estructura, colores y estilo visual se orientan a captar su atención de manera efectiva. Se ha buscado que sea atractivo, claro y fácil de interpretar, priorizando una presentación visual que destaque los productos y facilite la experiencia del cliente. De este modo, el catálogo cumple con el enfoque hacia el cliente, ya que está pensado para resultar llamativo y comprensible, incentivando el interés y la decisión de compra.