

## 5. IRABAZI-ITURRIAK

Gure aplikazioa doakoa izango litzateke, horregatik, ez dugu ordainketa metodorik erabiltzen. Hala ere, aplikazioa ordaindu behar balitz, ordainketa bakarraren bidezko sarrerak erabili beharko genituzke.

Aplikazioa behin bakarrik ordaindu beharko litzatekeelako.

Gure proiektua dirua irabazteko era harpidetza-prima izango litzateke. Hau zerbitzu jakin batean modu jarraian sartzeko aukera saltzean datza. Bezeroek aplikazioa era jarraian sartzeko aukera izango lukete.

Prezioei dagokionez, prezio finkoa izango litzateke. Izan ere, ez genuke prezioa aldatuko. Merkatu-segmentuaren eta bere ezaugarri berezien arabera prezioa erabili beharko genuke, gure aplikazioa doakoa delako bezeroek ordaindu behar ez dezaten. Badakigu gauza garrantzitsuagoak dituztela ordaintzeke eta horrela, gure aplikazioa jende gehiagok erabiliko luke.

Publizitatea erabiliz, gainera, bezero eta etekin gehiago irabaziko genuke.

Amaitzeko, gure irabazi-iturriak aplikazioaren jaitsiera bakoitzak emandako diru kantitatea izango da.

Gero eta jaitsiera gehiago, gero eta mozkin handiagoa lortuko dugu, Hori dela eta, aplikazioa ahalik eta erakargarriena izan behar da.