

DIRU - ITURRIAK

Irabazi-iturriak funtsezko lau piezetako bat dira, proiektuaren biziraupena bermatzen baitute. Gure kasuan, diru-sarrerak broker prima, publizitatea eta harpidetzagatik saria dira.

BROKER PRIMA

Komisioak puntu garrantzitsu bat dira gure enpresarako. Broker prima hiru arlo desberdinetan aplikatuko dira.

- Erabiltzaileak. Web orriaren hasierako eginkizuna liburu-trukea zen. Dena den, baita ere eskaintzen da salerosketa aukera. Salerosketetan, etekinen %20a hartuko dugu.
- Pakete-enpresa. Funtsezko elkarteak ondo ateratzen badira, hainbat pakete-enpresekin akordio bat ezarriko da. Akordio honen arabera, eksklusiboki erabiliko dira enpresa hauek (bakarrik bi izango dira) eta bezeroak pakete-zerbitzu bat aukeratzen duenean, enpresaren iragarki bat agertuko da. Horren truke, bidalketa bakoitzaren %20ko komisioa hartuko dugu.
- Liburutegiak. Pakete-enpresekin bezala, funtsezko elkarteak ondo ateratzen badira honelako akordio bat adostuko dugu: liburu bakoitzaren atalean, eskaintzen duen erabiltzailearen profilaz gain, liburutegi batean edo batzuetan erosteko helbidea agertuko da. Trukean, liburu hauen interneteko salmenten irabazien %15eko komisioa kobratuko dugu.

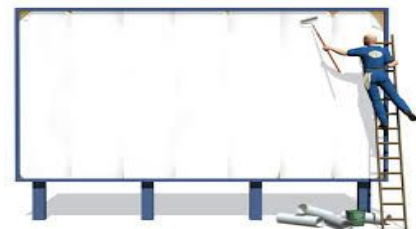


Komisioen bidez lortuko ditugun sarrerak saltzaile kopuruen eta haiek jarritako prezioaren menpe daude. Irabazi-iturri hau prezio dinamikoa da.

PUBLIZITATEA

Publizitatea web orri guztien axioma da. Gure kasuan, baita ere diru-sarreren parte osatzen du. Iragarki-enpresa nagusienetarikoa *Google AdSense* da. Irabaziak kalkulatzeko honelako formula segi behar da:

erabiltzaileek ikusitako orrialdeak x iragarki kopurua x 0.5 / 1000



Hobeto ikusteko, adibide bat azalduko dugu: webgunea hasi berri dugu. Momentuz, hiru orrialde sortu ditugu (hasiera, kontaktua eta liburu baten fitxa teknikoa). Guztia ondo egin badugu, Googlek bere indizean sartuko du web orria eta sare sozialetan gomendatuko gaitu. Demagun lehen hilabetean 500 bisitari izango ditugula egunero eta orrialdeak 20.000 aldiz ikusiko direla. Orrialde bakoitzak 3 iragarki izan ahal du gehienez, testuaren arabera agertzen dira. Demagun testu nahikoa dagoela. $20.000 \times 3 \times 0.5$

$/ 1000 = 30$ dolar. Ikusten dugunez, lehenengo hilabetean ez genuke ezer kobratuko, *Google AdSense* 50 dolarretik aurrera ordaintzen baitu.



Dena den, demagun sei hilabete geroago hainbat bisitari erregistratu direla eta saltzeko edo trukatzeko zenbait liburu gehitu direla. Guztira 300 orrialde ditugu (erabiltzaileen profil berriak eta liburuen fitxa teknikoak). Ospea lortu dugu eta orain, 3.000 bisitari dugu egunero eta orrialde guztiak batera 100.000 aldiz ikusten dira. $100.000 \times 3 \times 0.5 / 1000 = 150$ dolar.

Urte bat geroago, 400 orrialde berriak ditugu, 6.000 bisitari eta orrialdeak 300.000 aldiz ikusten dira. $300.000 \times 3 \times 0.5 / 1000 = 450$ dolar.

Ondorioztatu ahal dugunez, diru-sarrerak ez dira batere trinkoak. Baina gogor egiten badugu lan, oinarriko iturria opa daiteke. Noski, beste iturri batzuk behar ditugu, *Google AdSense*tik bakarrik dirua sortzea bideraezina baita.



HARPIDETZAGATIKO SARIA

Webgunean, liburuak saltzeko edo trukatzeko erabiltzaileak erregistratu behar dira. Erregistroa dohainik da. Hala ere, kontu premium bat eskaintzen dugu harpidetzaren bidez. Kontu hau hilabetero 5 euro balio du. Harpidedunek ez dute publizitaterik izango eta ez zaie kobratuko %20ko komisioa beren salmentetan.



Orain, ezinbesteko puntu bati buruz aritu behar gara. diru-sarrerei buruzko informazio zehatza izateko, ehunekoak eta zenbakiak behar ditugu. Horretarako, inkesta batzuk antolatu ditugu eta hurrengo emaitzak ondorioztatu ditugu:

Publizitatea: %77

Harpidetza : %23

Komisioa: %52



Haiek dira ehunekoak, batuketak %100 baino gehiago ematen du erabiltzaileen komisioa eta publizitatea elkar osatzen direlako. Ideia argiago bat izateko, jarri dezagun kasu bat; publizitatearen 6 hilabeteko adibide bera:

Publizitatea. Badakigu jada zeintzuk diren irabaziak arlo honetan; 450 dolar, hau da, **414 euro**.

Harpidetza. Eman dezagun 300 orrialde horietatik, 200 erabiltzaileen profilenak direla. 200 erabiltzaile horietatik, 46 harpidetuta daudela. Beraz, **230 euro** irabaziko genuke.

Komisioa. Broker prima edo komisioa hiru zatitan banatzen da.

- Erabiltzaileak. Datu berdinak hartuta, ondorioztatu ahal dugu 104 pertsona saldo eta erosi nahi dutela, hortaz, 52 salerosketa kasu daude. Liburuak bigarren eskukoak dira, beraz, pentsa genezake liburuak 5 eurotan eskaintzen direla. Guzti hau jakinda, **52 euro** lortuko ditugu.
- Pakete-enpresa. Liburuak, 52 direla, bidali behar dira. Kasu erreal bat kontsultatu dugu. Bartzelonatik Madrilera liburu bat [enpresa merkeenarekin](#) (Correos aparte), 5,34 euro balio du. Guztira, **55,54 euro** irabaziko ditugu.
- Liburutegiak. Liburutegiek online saltzen dituzten liburuen kopurua hilabetero ez dago oso argi, beraz, imajinatuko dugu liburutegi batek 15 liburu saldu dituela sarean. Liburu bakoitzak 20 euro balio badu, **90 euro** kobratuko ditugu.

Guztira, **841,65€** irabaziko genituzke seigarren hilabetean. Irabaziak hobetzen joango dira, bereziki lehen urtean. Denborarekin, sarrerak biderkatzea aurreikuspen dugu. Gure enpresaren irabazi-iturri guztiak dinamikoak dira. Horregatik, esfortzu handi bat egingo dugu webgunea aurrera eramateko.