

IRABAZI ITURRIAK



Katerin Artola
Igotz Errazkin
Eñaut Amundarain
Alain Etxeberria

Jada ikasi dugu negozio-proposamena ondo diseinatzeak eta modu egokian abian jartzeak, diru-sarrerak eta etekinak lortzea ahalbidetzen digula.

Gainera, badakigu diru-sarrerak sortzeko modu anitzak dituela enpresa batek: Aktiboen salmenta, erabileragatiko saria, harpidetzagatiko saria, mailegua, rentinga eta alokairua, lizentziak, broker edo komisio bidezko sariak eta publizitatea.

Gure enpresaren kasuan, aktiboen salmenta eta publizitatearen bideak izango dira gure irabazi iturriak lortzeko erabiliko ditugunak.

Aktiboen salmenta aipatzen dugunean, fisikoa den produktu baten eskubideak salduko ditugula esan nahi dugu eta behin saldu ondoren hura berriro erabiltzeko edota suntsitzeko askatasun osoa izango du bezeroak. Produktu hauek, txirrindularitzari buruzkoak izango dira: maillotak, bidoiak, kaskoak... eta esan bezala, hauek saltzearen ondorioz, irabazi iturriak izango ditugu.



Publizitateari dagokionean, berriz, gure aplikazioan produktu, zerbitzu, edo markak iragarriko ditugula esan nahi dugu eta bertatik kobratzen duguna ere gure irabazi iturri kontsidera genezake. Hala ere, bezeroa txirrindularitzaren zalea izango dela kontuan hartuz, interesatzen zaizkion gaiak soilik iragarriko ditugu, betiere gure enpresaren lehiakidea ez den enpresaren iragarkia iragarritz, adibidez, gure produktuen inguruko informazioaren publizitatea egingo dugu, ematen ditugun erraztasunen berri...

Ordainketari erreparatuz, berriz, ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak izango dira gure bezeroek egingo dituztenak, hobeto esanda, bezeroek ordainketa bakarrak egingo dituzte.

Prezioari dagokionez, prezio finkoak izango dira, hau da, aldagai estatikoaren arabera aurredefinituta egongo dira eta ez dira merkatuaren egoeraren arabera aldatzen joango. Zehazki, ezaugarrien arabera prezioak izango dituzte gure produktuek, hau da, produktuaren kopuruaren edo kalitatearen arabera prezioa edukiko dute.

Aplikazioa jaitea musu-truk izango da eta inskribatzea ere bai, baina aplikazioko eskaintza bat erosi nahi baduzu, ordaindu egin beharko duzu, produktuak balio duen aña.

Laburbilduz, gure enpresaren irabazi iturriak aktiboen salmenta eta publizitatearen bidez lortuko ditugu, ordainketa bakarrarekin, eta prezioak, noski, finkoak izango dira. Hala ere, kontuan hartu behar da aplikazioa jaisteagatik ere dirua lortuko dugula nahiz eta zeharka izan. Zergatik? Aplikazioa jaisten duten pertsonak aplikazioan sartuko direlako eta publizitatea ere ikusiko dutelako gure aplikazioan eskaintzen ditugun produktu eta informazioez gain.