

## **DIRU-SARRERAK**

Edozein enpresa bezala, honako galdera egitea oso garrantzitsua da: zenbat eta nola ordaintzeko prest egongo da gure bezero potentziala eskaintzen diogun produktu edo zerbitzuaren truke?



Negoioaren-proposamena diseinu ona egitea da, hau da sinplea dena, eta bezeroa guztientzat ulergarria izatea, eta honek diru-sarrerak eta etekinak lortzea ahalbidetuko digu. Argi dago, web orria eta aplikazioa diseinu ona izatea bezeroak erakartzen dituela, hauek nahi dutelako aplikazioa erabiltzeko erraza izatea, hau da, nahi duten informazio hori ondo aurkitzeko.

Gure diru sarrera nagusia publizitatea izango da. Bezeroek gure aplikazioa erabiltzeko modu honetan egingo dugu: aplikazioa instalatzea doakoa izango da. Aplikazioa erabiltzerako momentuan ez dute ordaindu behar, baina publizitate gabeko aplikazioa nahi badute hilean 2 euro ordainduta lortuko dute.

Gure diru-iturri nagusia publizitatearen bitartez izango da: enpresa batzuek haren publizitatea egin nahi badute, gurekin kontaktatu dezakete, gure aplikazioan hauen iragarkia ateratzeko.

Publizitatearekin lortutako dirua dinamikoak izango dira, hau da, merkatuaren egoeraren arabera aldatzen dira. Argi dago, unibertsitatera sartzeko etortzen den epean bezero gehiago izango ditugula, beste hilabete batzuetan baino.

Beste aldetik, finantza-baliabideak dauzkagu, eta horretarako, gure aurrezkiak erabiliko ditugu: Aplikazio bat sortzeko prezio orokorra 25.000 eurokoa da eta web gunea sortzeko prezioa 1000 eurokoa da.

Orduan, kostu horiek gauzatzeko, gure enpresa hiruk sortu dugunez, bakoitzak 9400 euroko inbertsioa egingo du. Guztira 28.200 euro izango ditugu gure enpresa sortzeko.