

4. DIRU-ITURRIAK

Dirua nondik lortuko dugun pentsatzea oso garrantzitsua da. Izan ere, enpresak behar bezala funtziona dezan irabazi iturriak zeintzuk izango diren zehaztu behar dira. Gure zerbitzua erabiltzen duen erabiltzaileek ordaindu egin beharko digute. Gainera, **ordainketa errepikarien** bidezko sarrerak, alegia, eskaintako zerbitzua erabiltzeko ala salmenta ondorengo euskarriaren truke bezeroak modu jarraian egiten dituen ordainketetatik eratorritakoak. Honetaz gain, Eroski bidaiak edota Alcon bezalako **bidai agentziekin egingo dugu lan** eta bezeroek bidaien eta ekitzengatik ordaintzen duten **ehunekoaren zati bat guretzat** izango da.



Erabiltzaileentzako, **lehenengo hilabetea dohainekoa** izango da baina bigarren hilabetetik aurrera, kuota bat ordaindu beharko dute. Kuota hori ez da oso garestia izango. **Hilero 1€** besterik ez da ordaindu beharko. Izan ere, prezio onean jarriz gero, pertsona gehiagok aplikazioa izatea lortuko dugu eta bidaien ekintzen bidez jasoko ditugun irabazi iturriak handiagoak izango dira. Hau da, pertsona gehiago badaude aplikazioan konektatuta, sortuko diren planak eta aplikazioaren aktibitatea handiagoa izango da eta honek bezero berri gehiago eta irabazi gehiago izatea ekarriko du.

Hasiera batean inbertsioa **gure poltsikatik** egingo dugu baina hainbat **diru laguntza** ere eskatuko ditugu, adibidez, udaletxeari eta Eusko Jaurlaritzari. Izan ere, nahiz eta egin behar dugun inbertsioa ez izan izugarria (ez ditugulako makinak edota material oso garestiak erosi behar), hasieran laguntza ekonomikoa izatea ia ezinbestekoa da.



Prestigio jakina duten enpresa ezagunekin elkartuko garenez, gure bezeroiei lasaitasun bat eskeiniko diegu. Izan ere, Halcon edo Eroski Bidaiak bezalako enpresek bezero finkoak dituzte eta bezeroek konfidantza dute hauetan. Hauen arrakastaz baliatuz, bidaiak eta ekintzak era independente batean salduta baino azkarrago egingo dira arrakastatsu.

Bidai agentziek gure aplikazioari esker irabazitako dirua, modu batean, gure enpresak ere jaso beharko du. Horretarako enpresekin tratu bat egin beharko da, salmentaren baldintzak eta bestelako gauzak zehazteko.

Gure proposamena honako hau izango da: urte kopuru baterako tratua izango da eta “guri esker” lortu duten **irabazien %30a** gure enpresak jasoko du.