

**DIRU-SARRERAK
HAINBAT LEKUTATIK
JASOTZEA ESPERO
DUGU:**

BEZEROENGANDIK:

Printzipioz gure aplikazioa dohainik izango litzateke, beraz bezeroek gauza gehigarriengatik bakarrik ordaindu beharko lukete. Adibidez, premium aukera bat, non aplikazioaren erabilera gehigarriak egongo diren, hauengatik ordaindu beharko dena.

PUBLIZITATETIK:

Zenbait enpresaren publizitatea egiteagatik kobratu egingo genuke. Horregatik, prezio desberdinak eskeiniko genituzke.

Iragarki txikiak egiteagatik 50€ kobratuko genizkieke hilero, iragarki handiagoak egiteagatik 100€ hilero, eta azkenik, beraien produktuak jendearen iradokizunetan sartzeagatik beste 20€-ko gehigarri bat kobratuko genuke.



Hasieran dirua galtzea espero dugu, ezezagunak izango garenez, jendeak ez duelako aplikazioa deskargatuko. 500 bat lagunek deskargatzea izango da gure lehen helburua, baina datozen urteetan asko zabaltzea espero dugu.

Esan bezala, gauza edo aukera gehigarri hori (premium) erabiltzeagatik hasiera batean 3,99 € ordaindu beharko litzateke, eta geroago ikusiko genuke arrakastarik duen ala ez. Abiapuntu hori hartuta, prezioak aldatuko genituzke.

Beraz prezio horretan lehenengo urtean bezeroen bidez, 2000€ lortuko genituzke eta bestalde publizitatearen bidez irabaziko genukeena enpresen arabera izango litzateke, hauek aukeratuko baitute zenbateko gastua egin nahi duten, beraz ezin izango dugu kalkulatu diru sarreraren ehuneko konkreturik, enpresa bakoitzaren aukera izango delako.

Publizitatean berriz, gure helburua hasiera batean herriko komertzio txikiekin bat egitea eta hauen publizitatea egitea da. Hau da, denda txiki hauek diru kopuru baten truke promozionatzea, horrela guk irabaziak lortzeaz gain herriko denda txikiei lagunduko genieke, beraien produktuak bultzatzen; jendeari denda hauetan erostea animatuz. Aurrerago eta aplikazioak fama gehiago hartzen duenean, denda ezagunagoen publizitatea egitea ere pentsatzen dugu, gure diru sarrerak ere handituz joan daitezen.

