

DIRU - ITURRIAK

Gure produktua, ordainketa bakarreko diru-sarrera izango da, hau da, jendeak gure produktua erosten duenean, eskura edota txartelarekin, ordainketa bakarrean ordaindu beharko du.

Gure produktua, hainbat informatika-, mugikor- enpresetara bideratuko dugu. Hasieran, salmenta gehiago eduki ditzagun, lehen 2 hilabeteetan gutxi gora behera, %50eko prezioan jarriko dugu gure produktua salmentan. 2 hilabete horiek pasatakoan, gure salmenta ikusiko dugu eta bertan erabakiko dugu denbora gehiagoz luzatu deskontua ala ez. Ezezko kasuan, produktuaren prezioa garestitu egingo zen. Halere, lehen 2 hilabeteetan erabili dutenei, deskontu-txartela emango diegu, %20-30, gure produktua bezalako beste bat erosi nahi badute. Alokairuan ez dugu jarriko, erosi ala ez erosi behar duenaren eskuetan egongo da.

Web-orri bat ere irekiko dugu. Gainera, interneten publizitatea egongo da, eta beran esteka bat. Gure produktua interesgarria iruditzen zaienei, esteka horretan klikatu eta gure web-orrira joateko ahalmena izango dute.

Diru-sarrera finakoak eta dinamikoak izango ditugu. Finkoak, hainbat enpresei hilero kopuru bat kargadore salduko diegulako, beraz hilero kantitate bat ordainduko digute.

Dinamikoak, hilabetero jende desberdinak erosiko digulako, hau da, hilabete batean ia ez digu inork erosiko, salduko dizkiegun enpresak aparte, eta beste hilabete batzuetan asko salduko ditugu.

Portzentaiak aztertuz, ondorio hau ateratu dugu:

Lehen esan bezala, teknologia enpresetara bidaliko dugu. Enpresa hauetara, egingo ditugun produktuen %60a bideratua izango da.

Guk, gure web-orrian jartzeko, %40a izango dugu.

Hauen prezioa, 12 euro izango dira, eta hala salduko dugu. Salmentaren araberakoa, prezioa izango da, salmenta gutxi baditugu, prezioa jetsiko dugu gure salmentak hobetzeko, eta ondo badijoa, prezioa igoko dugu.

Hasieran, produktua aurrera ateratu ahal izateko, hainbat inbertsio egin beharko dira. Produktua osatzeko beharko diren materialak erosi adibidez. Bestalde, proiektu hau aurrera ateratu ahal izateko toki finko bat ere behar-beharrezkoa da. Material guztia edukitzeko eta lana egiteko toki nahikoa duena. Behar-beharrezkoa izango dugu dena prestatzeko lokal edo eraikuntza bat. Hau guztia eskuratu ahal izateko, laguntza ekonomiko baten beharra izango da. Horregatik, banku edo enpresa bati eskatzea izango litzateke aukera bat. Esate baterako, elektronikan oinarritzen den enpresa bat. Gurekin elkarlanean lan egiteko prest dagoen enpresen bat izatea egoki litzateke.