

4. DIRU-SARRERAK

Lehendabizi, aplikazio bat denez gure diru sarrera gure deskargak izango dira, baina hori baino lehen, gure aplikazioa sortzeko diru laguntza bat beharko dugu. Promozio bidez saiatuko gara gure aplikazioaren lehenengo interesatuak zihurtatzen.



Adibidez; gure aplikazioari buruz, gure kontaktuekin hitz egingo dugu, kontaktu horiek posible inbertitzaileak izango dira. Bestalde, aplikazioan oinarrituta esan behar dugu tarbernek irabaziak izango dituzte, orduan ikusten dutenean aplikazioa martxan dagoela eta irabaziak daudela nahi izango dute, tabernak gure aplikazioan suskribitzen dira baina horretarako ordaindu beharko dute.

Harpidetzagatiko kuota erabiliko dugu, zerbitzu bat inolako mugarik gabe erabilia ahal izateak mota honetako sarrera-iturria sortzen du. Tabernei gure produktua aurkeztu behar zaie eta beraientzako aplikazioa bezeroak erakartzeko belioko zaie, orduan gu biontzako ona izango da, hau da, biek erabaziak izango ditugu.

Bestalde, lehen esan dugun bezala, hasiera batean proiektua aurrera eramateko enpresarioek diru laguntza bat eman behar digute. Azkenean beraiek kreditua kobratuko dute gure ganantziekin, hots, gure irabazien %5a irabaziko dute. Enpresario horiek alkohol saltzaileak izango dira eta gure promozionadoreak izango dira, **publizitatea** erabiltzen dugu, Spotify, Google Maps eta Play Store-ri ordaindu beharko zaie beraien



zerbitzuakerabiltzeko.

Bezeroei dagokionez, beraientzako doainik izango da baina instalazio bakoitzeko Play Storek diru kantitate bat emango digu, famatua egiten baldin bada, orduan, **Broker edo komisio bidezko sariak** ditugu.

Prezio finkoak izango dira, ondasun, zerbitzu eta bestelako balio proposamen bakoitzarentzako eta produktuaren ezaugarrien arabera, prezioa balio proposamenaren kantitate edo kalitatearen

araberakoa izango da. Merkatuko segmentuaren arabera, bestalde, Prezioa merkatuko segmentu motaren eta ezaugarrietan oinarritzen da eta azkenik, kopuruaren arabera, Prezioa eskuratutako kantitatearen arabera joango dira.

