



DIRU-ITURRIAK

Jakin badakigu, edozein enpresak diru-iturriak eduki behar dituela funtzionatzeko, diru-iturri horiek handiagoak edo txikiagoak izango dira enpresaren tamainaren arabera.

Hasieran inbertsio bat egitea pentsatu dugu. Guk, Maria, Maialen, June eta Iker, hainbat aurrezki genituen, orduan diru hori inbertitzea pentsatu dugu. Baina nahikoa ez zenez, kutxa bankuari mailegu txiki bat eskatu diegu. Oraingoz gure proiektua ideia bat da, eta ideia hori aplikaziora pasatzean gastu asko edukiko ditugu.

Gure aplikazioa horrela izango dela pentsatu dugu: **Aplikazioaren kalitatea ona izango da, gure aplikazioa Android eta ios-erako egongo da erabilgarri, Diseinua** (June pentsatutakoa) **web interfazea izango da** (honek esan nahi du gure webetik beste web batzuetara pasa ahalko dezaketela eta erraza izango dela erabiltzaieentzat), **aplikazioa dohain izango dela pentsatu dugu; eta anuntzioetatik** (aplikazioan azaltzen direnak) **eta material ekologikoak salduz lortuko dugu** mozkin, **aplikazioan sartzeko kontu bat egin beharko du erabiltzaileak; eta kontu hori gmaila erabiliz izango da eta erabiltzaile bakoitzak bere profila edukiko du, gure aplikazioa internazionala izango denez; eleaniztuna izango dela pentsatu dugu.** Gure aplikazioak hori guztia edukiko du printzipioz, eta aurreikusi dugu honekin guztiarekin **15.000€** balio dituela aplikazioa egitea.

Laurok aurrezki batzuk genituen eta aurrezki horiek inbertitu ditugu: Mariak 800€ zituen aurreztuta, Maialenek, aldiz, 3500€ zituen, Junek 1250€ zituen eta, azkenik, Ikerrek 2500€ zituen. Denera, 8050€ ditugu eta aplikazioa sortzea 15.000€ direnez kutxa bankuari 6950€ko mailegua eskatu diegu.

Aplikazioa sortu ondoren, publizitatea egingo dugu aplikazio handienetan, Facebook, Instagram... Horrela ezagunagoak izango gara, eta behin jendeak gure aplikazioa deskargatu ondoren enpresa eta aplikazio txikiagoak gurekin kontaktuak jarriko dira, eta beraien enpresa promozionatzea nahiko dute eta hortarako ordaindu egingo beharko digute. Hori gure diru-iturrietako bat eta garrantzitsuenetako bat izango dela estimatzen dugu.

Beste diru-iturri bat material ekologikoak saltzea izango da. Badakigu gure aplikazioaren erabiltzaileak aldaketa klimatikoarekin interes handia dutela, hortaz, gure material ekologikoak erosiko dituztela uste dugu. Material horien adibideak hauexek dira: telazko boltsak, banbuzko hortzetako-eskuila... Horrelako ehunka produktu edukiko ditugu, eta jendeak erosiko dituela uste dugu.

Gure enpresak bi prezioen sailkapena eduki beharrean, prezio dinamikoak bakarrik edukiko ditu. Gure aplikazioko materialak prezio finko bat edukiko dute, hau da, telazko boltsa batek 15'99€ balio baditu, prezioa beti hori izango da (baldin eta ez dagoen beharpenik) baina geroz eta pertsona gehiagok erosi gure materialak, geroz eta mozkin handiagoa edukiko dugu. Publizitateari dagokionez, ez dugu prezio finkorik edukiko, dena aldakorra izango da; geroz eta anuntzioa luzeagoa izan, diru gehiago izango da eta



erabiltzaileei anuntzio gehiago ateratzea nahi badu enpresak, diru gehiago ordaindu beharko du.

Diru-iturriak funtsezkoak direla ukaezina da. Baina iturri horiek edukitzeko inbertsio bat egin behar da, eta guk pentsatu duguna, beste aplikazioen bitartez gure aplikazioa ezaguna bilakatzea izan da. Aldaketa klimatikoari buruz aplikazio bat dagoela ikustean pertsona batek, ez lukeela dudatuko eta gure aplikazioa instalatuko lukela uste dugu.