



- Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Hiru bezero desberdin bereizten ditugunez, hauek, behar mota desberdinak izango dituzte. Honekin, bezero mota bakoitzak ordaintzeko prest egongo denaren kantitatea ere desberdina izango da.

Bezero motak:

→ Bezero arrunta: Oinarrizko beharrak ditu, eta deskontuak eskuratzeaz gain birziklatzen ikastea nahiko du. Bi helburu horiek lortzeko ordaintzea ez da beharrezkoa beraz, doainik izango da.

→ Bezero *premium*-a : Hauek konplexuagoak dira. Behar gehiago dituzte. Ongi birziklatzen ikastearekin batera, *premium* atalak jada aurrean aipatutako bezeroek dituzten deskontuez gain, haratago joaten diren deskontuak izango dituzte eskuragarri eta hori gutxi balitz, ez dute publizitaterik ikusi beharko. Zerbitzu hauek 3,99€ tan egongo dira eskuragarri.

→ Enpresa bezeroa: Guk haiei eskainiko diegun zerbitzuengatik, hots, publizitatea aplikazioan txertatzeagatik, diru kopuru bat eskuratuko dugu. Aipatu behar da enpresa guztiek ez dutela berdina ordainduko, hau da, enpresaren tamaina, garantzia eta prestijioaren arabera joango dira ordainketak.

Diru-sarrerak



Aipatutako hiru bezero mota hauek gure diru-iturriaren oinarri izango dira. Bezero arruntak nahiz eta ez duten berezko suskripziorik ordainduko, gure aplikazioan jartzen dugun publizitatea agertuko zaienez, gure diru-iturrietako bat, zehazki gure sarreren %80, non publizitatea gure aplikazioan jarri nahi duten enpresak ordainduko diguten. Beste %20-a bezero premiumek ordaindutako kantitatearen bitartez eskuratuko dugu. Lehen urteko diru estimazioa, 30.000€ izango dira, baina kapital kantitate honi hurrengo kostuak kendu behar zaizkio:

- Ordenagailuen mantenimendua
- Argia
- Gizarte segurantza
- Web oriaren mantenimendua
- Influencer-en kontratuak

Lortutako diru-sarrerei, kostu hauek kendu behar zaizkie, eta mozkinak, 10.000€ izatea espero dugu.