

DIRU ITURRIAK

Gure diru iturriak **online bidezko plataforma** batetik lortuko ditugu, hau da, saioak online bidezkoak izango dira eta saioaren arabera izango dira diru sarrerak. Gure zerbitzuaren truke eskatuko dugun prezioa, aurretik esan bezala, saio bakoitzeko izango dira eta bezero bakoitzari egokituko zaion **prezioa desberdina** izango da saio kopuruaren arabera eta saio motaren arabera. Ohiko prezioa **hilabetero** finkatuko da, eta pertsona bakoitzarentzat desberdina izango da.

Gure zerbitzuak bi diru sarrera mota izango ditu. Alde batetik **ordainketa errepikariak**, ordainketa mota hau urteroko edo hilabeteroko kuota bat ordaintzean datza, esaterako, guk eskeinitako dugun zerbitzuan hilabeteroko kuota bat izango dugu, eta prezio hori hilabetero **ordu kopuruaren edo saio kopuruaren arabera** finkatuko ditugu. Beste alde batetik, **ordainketa bakarreko** diru sarrerak ere izango ditu, hau da, azterketatarako soilik diren saioak ere eskainiko ditu. Mota horretarako prezioa ez da hilabetero kuotaren barruan sartuko, beraz, egun horietarako **prezio berezi** bat ezarriko dugu bezeroak behar edo nahi ezker.

Hala ere, enpresa bakoitzak dirua lortzeko diru-sarrera desberdinak izaten ditu. Gure kasuan, diru-sarrerak lortzeko modu bakarra erabilergatik sariaren bidez izango litzateke.

- ❑ **ERABILERAGATIKO SARIA:** Diru-iturri mota hau zerbitzu edo material bat erabiltzearen ondorioz dirua irabazteko baliabide bat da, hau da, zerbitzu bat erabiltzean diru kopuru bat jasotzea. Gure proiektuarekin lotuz, sortutako online plataforma erailteagatik, diru kantitate irabaziko genuke, esaterako, bezeroak gure webgunea bisitatzen duen aldiro diru kopuru bat jasoko genuke, baina kopuru hori ez da izango egunerokoa, hau da, diru kopuru hori hilabetearen bukaeran irabaziko genuke.
- ❑ **HARPIDETZAGATIKO SARIA:** Beste diru-iturri mota hau, gure proiektuan harpidetuta dauden bezeroek harpidetuta egoteagatik emango duten diru kopuruan oinarritzen da. Alegia, gure online plataforman sartzeko edota gure saioak jasotzeko harpidetuta egongo dira bezero batzuk eta harpidetza hori hilabete bakoitzaren bukaeran ordainduko da.

Prezioekin jarraituz, honela sailkatzen dira: alde batetik, prezio finkoak eta beste aldetik prezio dinamikoak. Prezio finkoak, aurretik definituta egongo diren prezioak aurretik definituta izatea da, prezio dinamikoak aldiz, eskaintako zerbitzu desberdinen arabera definituko direnak izango dira.

Gure proiektuan prezioak **dinamikoak** izango ditugu, hau da prezioak emango diren saioen arabera izango dira eta gainera, saio mota desberdin batzuk eskainiko ditugu. Aurretik aipatu bezala, azterketa garaian soilik emango diren saioak garestiagoak izango dira, egunero, hau da, hilabete osoan eskatuko zaien diru kopurua baino. Beraz, hilabete osoko edota harpidetunak diren bezeroei proposatuko zaien balioa **merkeago** aterako da azterketa garairako emango diren zaietan eskatuko den kantitatea baino.

Prezio dinamikoen barruan, prezioak zehazteko modu ezberdinetan oinarritzen dira, adibidez, enkanteetan, negoziazioetan... Gure kasuan, prezioa zehazterako orduan **negoziazio** edo tratuan oinarrituko gara eta baita denbora errealeko zerbitzuan ere, azken finean guk eskatuko duguna beraiekin adostuko baitugu eta gainera negoziazio bat egingo baitugu emango ditugun saioekiko.

Bestalde, proiektua martxan jarri aurretik, **diru-sarrera** batzuk izan behar ditugu. Esaterako, gure irakasleei “online” bidezko saioak ematea posible izateko, **ordenagailu** batzuk eskaini beharko dizkiegu beraz, aurretik dirua eduki behar dugu behar adina ordenagailu erosteko, ez bagara aurretik ordenagailuak saltzen dituzten enpresekin akordio batera iristen. Horrez gain, irakasleei zerbitzua aurrera eramateko, **formakuntza** batzuk eman beharko dizkiegu klaseak nolakoak izango diren eta beraien lana nola egin behar duten azaltzeko, horretarako aurretik guk ere zerbait jakin beharko genuke beraz, guri aurretik beste norbaitek edo beste talde batek formakuntza hori nola eman erakusteko diru apur bat beharko genuke, talde horri ordaintzeko.

Hala ere, aurretik behar dugun dirua ordenagailuak lortzeko edo erosteko eta guk irakasleei formakuntza emateko guri beste talde batek erakusterakoan talde horri ordaintzeko izango litzateke, webgunea diseinatzeko ez dugulako dirurik beharko eta mugikor bat izateko eta telefonoko zenbaki bat izateko ere ez dugulako inolako **aurrekonturik** behar.

Hori dela eta, dirua lortzeko, dirua biltzeko zerbait egin beharko genuke edota aurrekonturen bat eskatu beharko genuke. Uste dugu, ez dela hain zaila izango dirua lortzea, gure zerbitzuak ez baitu material arrotzik eskatzen, hots, beharreko material guztia gaur egun etxe guztietan izaten baitugulako. Hala ere, ordenagailuak erosteko aurrekontu bat eskatu beharko bagenu, gehienez 10 ordenagailu erosteko dirua eskatuko genuke, hau da, eskatuko den aurrekontua ikasle eta irakasleen araberakoa izango litzateke. Zenbat eta ikasle gehiago orduan eta irakasle gehiago beharko genituzke, irakasleak ikasle guztientzat iritsi behar direlako, horregatik, irakasle bakoitzak bere ordenagailua behar duenez, ordenagailuentzako beharreko diruaren aurrekontua **irakasle kopuruaren** araberakoa izango litzateke.