

DIRU ITURRIAK

Enpresa orok aurrera egin dezan, diru-iturriak beharrezkoak dira; nahi ala ez nahi diruak enpresaren hazkundera ahalbidetzen duelako.

• **Publizitatea:**

Gure enpresak eskaintzen dituen zerbituak dohainik direnez, gure diru-iturri kopurua murriztua dela nabaria da. Gure proiektua finantzatzeko publizitatea dugu oinarri. Alde batetik, aplikazioan bertan mota askotako marketing estrategiak aplikatuko ditugu eta, ondorioz, iragarkiak agertuko zaizkie bezeroei eta enpresa ezberdinen publizitatea eginez dirua lortuko dugu.

Bestetik, telebistan, egunkarietan, irratan, baita aldizkarietan ere gure aplikazioa promozionatuko dugu, gure aplikazioari buruzko iragarkiak eta publizitatea eskainiz. Adibidez, gure aplikazioan aurkitu daitezken jetetxeetan gure aplikazioaren logoa jarriko da gure zerbitzuei buruz bezeroak jakinaren gainean egon daitezzen.



Horrez gain, influencer-ren eragina aipatu behar dugu, haien laguntza izango baitugu dirua lortzeko. Esan nahi duguna da, influencer famatuek gure zerbitzuei buruz hitz egiten dutenean haien sare sozialetan, gero eta jatekx gehiago nahi izango dote gure aplikazioaren parte izatea; hau da, bezeroek, jatekx hura ere gure aplikazioaren bitertez aurkitzeko aukera izatea.

- **Bazkide premium-ak:**

Gaur egun askotan entzun dugun "premium" terminoa aplikatzea erabaki dugu. Gaur egungo aplikazio gehienetan bezala (hala nola, spotify) erabiltzaile premium-agarik ordaintzeko prest dauden bezeroak iragarkirik ez dute aurkituko



aplikazioan baina, bestalde, aplikazioagarik ordaindu behar izango dute. Eta hortik ere diru iturri bat lortuko genuke.