

4. Diru-sarrerak:

Negozio guztiek bezala, Up to Date diru-sarrerak behar ditu aktibo mantentzeko. Horregatik, gure diru-sarrerak bezeroengandik eta marka lankidetzatik jasoko ditugu.

Arestian zehaztu dugun moduan, gure empresak kontutan hartzen ditu gure produktuak dituen lehiakideak. Horregatik, ekonomikoagoa izan dadin eta era berean zehaztuagoa (Matrikula prebiarik gabekoa edo ordu extrako preziorik gabekoa), suskripzioak ordainduko dituzte hileroko gure zerbitzuaren truke; ondorioz, ordainketa errepikakorra egongo da.

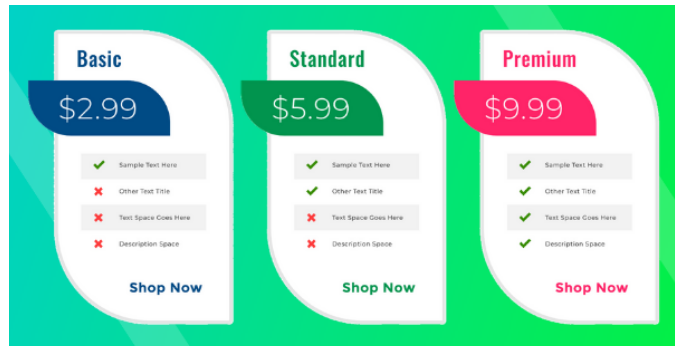
Alde batetik, aplikazioaren eta suskripzioaren prezioa dinamikoa izango da, hau da, deskontuak lortzeko moduak egongo dira, eta baita denboraldi bateko zerbitzu doaina lortzeko modua ere; beraz, kasu bakoitzaren arabera prezioa zenbatekoa izango den aztertuko dugu. Deskontuak lortzeko aukera bere lam onegaitik egongo dira. Hau da, programan aurrera egiteagatik orduak sartzeagatik... Izan ere, zenbat eta ordu gehiago plataforman adibidez publizitate gehiago ikusten dute beraz eraginkorragoa izango da gure orrian eta ondorioz diru-sarreretan.



Gainera, prezioak zehaztuak joango dira, langileak zenbat denbora behar duen zalantzak argitzeko eta, ondorioz, enpresari zenbat kostatuko zaion. Hori dela eta, lehen hezkuntzean 10€ izango dira hileroko ikasgai bakoitzeko, bigarren hezkuntzan 15€, eta batxilergoan 20€. Horrekin batera, prezioa ez da berdina izango kurtsoak igarotzean zaitasun maila handitzen delako eta material gehiago ematen delako; hau da, batxilergoan ematen den matematikak ez dauka zer ikusirik lehen hezkuntzan ematen denarekin, askoz konplexuagoa da. Hala ere, hiru talde horien bakoitzaren mailak zailtasun ezberdinekoak direla kontuan izanda ere, deskontu berdinak izango dituzte: matrikulatzem diren hiru ikasgai bakoitzeko %10eko deskontua aplikatuko da, eta 5 ikasgai bakoitzeko %20koa.

Mozkinak lortzeko modu honekin amaitzeko, Up to Datek dituen lehiaketetan 5 irakasgai doain irabaz daitezke hilabete kopuru baterako (“bezeroekiko harremanak” atalean

azalduko da). Izan ere, bezero berriak eta diru-sarrera berriak erakartzeko modu egokia dela uste dugu.



Beste alde batetik, gure produktuak/enpresak bezeroari lagundu nahi dio. Beraz, badakigu harpidetzak, gastuak eta irabaziak lortu nahi baditugu, prezioa nahiko altua izango lukeela. Horregatik, hasieran pixka bat konplikatuagoa izango litzatekeela jakin arren, gure produktuaren azken helburua markekin lankidetzan aritzea da. Hau da, gure aplikazioaren leku batean (beheko partean adibidez) publizitatea jartzen. Ondorioz, susripzioen prezioa jaitzi dadin.

Lehen esan dugun bezala, sare sozialak funtsezko oinarria izango dira gure enpresarentzat; beraz, irabaziak eta lankidetzak lortzeko modua ere izango da. Bisitetan oinarrituta, markek interes handiagoa edo txikiagoa izango dute zure produktuan.