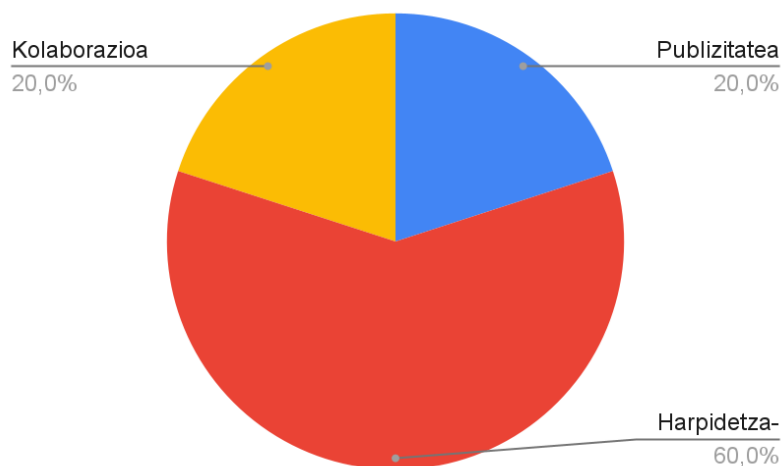




## IRABAZI ITURRIAK

Irabazi iturriei dagokienez, Fitore aplikazio bat denez geroztik, irabazi-iturriak nahiko finkatuak ditu. Gure artean adostu behar izan dugu zein diru-sarrera izango ditugun eta, honekin batera, ordainketa bakarraren bidezko sarreraren zein alderdi ordainaraziko ditugun eta zein ez. Horretarako, jarraian ikusiko da zer nolako garrantzia duen gure merkatu segmentuaren bezereok kontuan izatea eta haien arabera prezioak finkatzea. Gure irabazi iturriak ongi ulertzeko, garrantzitsua da aipatzea gure aplikazioak hiru kategoriatan ezberdin izango dituela (oinarrizkoa, estandarra eta premiuma). Jarraian aurkitzen den grafikoan ikus daiteke zein izango diren gure diru-sarrera nagusiak. Garrantzitsua iruditzen zaigu diru-sarreraren berri izatea enpresa sortzerako orduan jakiteko errentagarria izango zaigun edo ez.



Hasteko, publizitatea izango da gure diru iturri garrantzitsu bat (%20). Alde batetik, gure aplikazioak nutrizioari buruzko informazioa eskeinitzeko du aplikazioaren kategoriatan guztietan, baina publizitate hori aholkuak emateko izango da aldi berean (produktu osasuntsuenak, merkeenak...) beraz zeharkako publizitatea izango da, gure aplikazioarekin lotura estua duena. Bestetik, beste publizitate motak onartzeko prest gaude, hau da, nutrizioarekin eta planifikazioarekin zer ikusirik ez dutenak, beti ere, ekonomikoki laguntza on bat izan daitezkeelako. Publizitate mota hau gure aplikazioko oinarrizko kategorian agertuko da soilik. Adibide bat jartzearen, produktu osasuntsuak saltzen dituzten enpresak interes handia izango lukete guri publizitatea egiteko garaian, beraien bezeroak seguruenik dieta zaintzen ari direlako eta, ondorioz, gure aplikazioa erabiltzen badute enpresa horren produktua etorkizunean erosten jarraituko du gure aplikazioari esker dieta ez delako izango bi asteko gauza bat baizik eta etorkizunean mantenduko duten gauza bat. Enpresa horietako bat, adibidez, VitaFood enpresa.



# FITORE

Ondoren, kolaborazioa izango litzateke beste irabazi iturrietako bat. Kolaborazioa gure irabazien %20-a izango da. Honi dagokionez, Coolinary enpresak gure pertsonalizatutako dieten otorduak sukaldatuak bidaliko dizkie bezeroei. Hori dela eta, gure aplikazioa erabiliz, beraien zerbitzuetara jo duten bezeroek Coolinary-ri emandako irabazien %10a guretzako izango da.

Harpidetzari dagokionez, grafikoan ikus daitekeen bezala, gure irabazien %60a harpidetzari esker eskuratuko dugu eta gure iturri garrantzitsua izango da. Aplikazioa deskargatzerako orduan, aplikazioaren barruan hainbat kategoriatan edo maila egongo dira eta horren arabera zerbitzu bereziak edukiko ditu. Horren arabera, hilabeteko diru kantitate bat ordaindu beharko da. Zehazte aldera, lehen kategoriatan oinarritutako aplikazioa deskargatuz soilik eskuratzen da, beraz doainik izango da. Bigarren kategoriatan estandarra izango da. Honek jarraian ikusiko dituzuen hainbat abantaila izango ditu baina hilabeteko ordaindu egin beharko da. Eta, azkenik, premium kategoriatan izango dugu, non gure aplikazioaren bertsio oinarrizkoak eskuratuko dute, hilabeteko estandarra baino pixka bat gehiago ordainduz.

Gure aplikazioaren prezioak adostean, oso garrantzitsua eta beharrezkoa suertatu zaigu gure aplikazioaren bezeroak, kolaboratzaileak eta abar zehaztea, haien arabera Fitore aplikazioaren prezioak aldatu daitezkelako. Esate baterako, gure bezeroak zeintzuk diren argi izatea oso garrantzitsua da prezioak adosteko orduan. Izan ere, merkatuaren segmentazioan zehaztu genuen bezala, gure bezeroak gehienbat 16-30 urte bitartekoak dira nahiz eta adin horretatik kanpo daudenak ere erabili dezaketen aplikazioa. Beraz, gure bezeroak zehaztuta, aplikazioaren barruan hiru kategoriatan ezberdin banandu genituen, non prezio desberdinak aurkitzen diren hauek eskuratzeko, batez ere, adin tarte horretan, bezero guztiek ez dutelako egoera ekonomiko berdina eta, agian, denek eskuratu ezin dutelako premium kategoriatan.

Lehen, oinarritutako, aplikazioa doainik deskargatuz eskuratzen da. Sail honek, gure aplikazioak eskaini ditzakeen zerbitzuen erdiak eskaintzen ditu, hala nola, informazio desberdina elikaduraren eta nutrizioaren inguruan, egutegia eta agenda erabiltzeko aukera, plater osasuntsuak sukaldatzeko errezetak eta hobeto planifikatzeko aholkuak. Kategoriatan hau doainik denez, edozein publizitate mota agertzeko aukera egongo da eta bezeroek ezingo dute publizitate hori kendu.



# FITORE

Bigarren maila, estandarra, 2.99€ hilabetero ordainduz erabili ahal izango da eta, honek, oinarrizkoak eskaintzen dituen zerbitzuez gain, zure dieta pertsonalizatua sortzen dizu, zure janari gustukoena eta ohiturak kontuan hartuz. Gainera, dieta hori egutegian ezartzen dizu esanez zer jan otordu bakoitzean ordu ezberdinetan. Planifikazioari dagokionez kategorian honek, ordu jakin batean mobila blokeatzeko aukera ematen dizu egin behar duzun horretan arreta guztia jartzeko. Bukatzeko, estandar mailaren beste abanitaila bat aplikazioarekin zerikusirik ez duen publizitatea guztiz desagertuko dela. Beste modu batera esanda, nutrizioari buruzko aholkuak ematen dituzten iragarkiak besterik ez dira agertuko.

Azkenik, hirugarren maila, "premium" izenekoa eskuratzeko hilabetero 4.99€ ordaindu beharko dira. Honek, gainerako mailek eskaintzen dutenaz gain, dieta pertsonalizatu hori Coolinary enpresarekin dugun kolaborazioaren ondorioz, etxera ekartzeko aukera izango du, mikrohuin makinan berotu eta jateko prest, horrela, ahalik eta denbora gehiago aurreztuko dute.

Bestalde, "premium" mailak dieta pertsonalizatu horretako janaria non erosi dezakezun esaten dizu, alegia, prezio-kalitate ona duten elikagaiak non erosi ditzakezun. Maila honetan, publizitateari dagokionez, produktu osasuntsuak agertzen diren publizitatea kentzeko aukera izango dute.

Gure aplikazioaren diru-iturri nagusiak azalduta daudela ere, gure merkatu segmentuaren arabera, bezero mota bat taldekoa izan daitekela ikusi genuen, hau da, kirol talde bat esate baterako. Kirolariak direnez, beraien dieta zaindu behar dutelako eta oso garrantzitsua izango zaielako bizitza planifikatu bat eramatea kirolean ongi jarduteko. Hori dela eta, bezero mota hori kontuan hartuz, kirol talde bateko edo talde handi bateko partaide guztiek gure aplikazioa deskargatzen badute, asko diren horretan, mailak eskuratzeko prezioan beherapen bat egingo zaie. Kasu hori ematen bada, estandar maila 1.99€-tan egongo da eskuragarri eta Premium maila 3.99€-tan. Beherapen hau adibidez aplikazioa futbol talde oso batek edo eskubaloitako talde oso batek deskargatzerakoan aplikatuko litzateke. Nahiz eta beherapen txiki bat egin, irabazten aterako ginateko bezero kantitate handi bat lortuko genuelako eta gainera gure enpresaren berri zabalduko litzateke.

Enpresa hasteko edo sortzeko orduan, ez dugu inbertsio handirik egin beharko. Izan ere, aplikazio bat izango delako eta, honen programazioa sortzeaz gu arduratuko garelako. Inbertsio txiki bat egin beharko dugu, aplikazioa sortzeko beharko ditugun material elektronikoak erosteko, baina honek ez digu inbertsio handi bat suposatzen, 2150€ gutxi



# FITORE

gora behera baina izango ditugun irabaziak ikusita ez da oso inbertsioa handia kostatzen, beraz, gure aplikazioaren hasiera ez zaigula oso garestia suertatuko aurreikusten dugu.