



IRABAZI-ITURRIAK

Gure enpresa garatu dadin garrantzitsua da gure irabazi-iturriak ongi ezagutzea, irabazi asmoekin sortutako enpresa bat baita. Enpresa garatzen hasi aurretik, diru-sarrerak non egongo diren aurreikustea ezinbestekoa da gero irabazi horiek kudeatu ahal izateko, honela enpresak aurrera egin dezan.

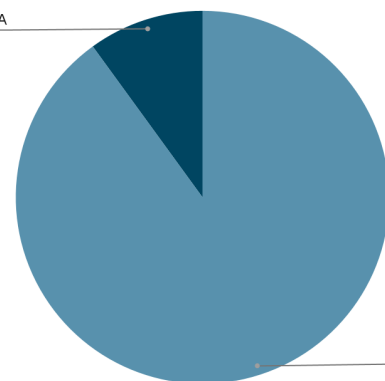
Lehenik eta behin, enpresari hasiera bat eman ahal izateko eta aplikazioa garatzen hasteko, argi dago diru kopuru nahiko handi bat beharko dugula, 100.000€ ingurukoa, langileei ordaintzeko eta baliabideak erosteko. Diru kopuru hori lortu ahal izateko, maileguetan oinarritu baino nahiago dugu diru laguntzez baliatzea, hau da, finantzazio publikoan. Honetarako, erakunde ugariri gure produktua aurkeztuko diegu. Udaletxeei esate baterako, izan ere, gure aplikazioaren erabilerak mendi bideak ezagunak bihurtuko ditu, eta horiek ezagunak izateak turistak erakarriko dituzenez, oso onuragarria da udaletxeentzat, turistengandik dirua lortzen baitute. Erakunde publikoen diru laguntzak lortzen baditugu ere, aplikazioa garatzeko diru gehiago beharko dugu, beraz, 60.000€-ko mailegu bat eskatuko dugu, materiala, lokala, langileak etab. ordaindu ahal izateko aplikazioa garatu bitartean.

Gure aplikazioa hasieran Androiden bakarrik egongo da eskuragarri, eta "Google Play"en aplikazioak jarri ahal izateko diru kopuru bat ordaindu behar denez, diru laguntza horiek erabiliko ditugu aplikazioa "Google Play"en jartzeko.

Aplikaziotik dirua lortzeko erabiliko ditugun baliabideak iragarkiak izango dira, eta bi motatan sailkatuko dira. Alde batetik, erabiltzaileei aplikazioa erabiltzean agertuko zaizkien bideo eta irudiak izango dira, eta hauek mendi ingurunearekin erlazioa duten iragarkiak izatea bermatuko dugu. Adibidez, Ternua bezalako mendiko arropa markak, kantiplora markak, The North Face bezalako mendiko bota markak... Beste alde batetik, funtsezko sozietatean aukeratu genituen erakundeen iragarkiak egongo dira. Google Maps izan zen aukeratu genuen enpresetako bat, horren kasuan adibidez, enpresari hasiera emateko euren aplikazioaren programaren

DIRU-SARRERAK

AKTIBOEN SALMENTA
10,0%



PUBLIZITATEA
90,0%



(mapak eta aplikazioaren funtzionamendua gehienbat) atal baten truke publizitatea egingo diegu, eta behin gure aplikazioak mendi bide asko dituela (software librearen eraginez jendeak igoko baititu), Google Mapsek ordaindu egingo digu eurek gure mendi bideak erakutsi ahal izateko euren aplikazioan. Horren ondoren, erakunde horien publizitateaz baliatuko gara irabazi iturri gehiago edukitzeko: gure aplikazioa ezaguna denean, Google Maps prest egongo da guri diru kopuru bat ordaintzeko aplikazioan euren logoa agertzearen truke.

Prezioari erreparatuz, gure aplikazioa guztiz doan izango da. Gure asmoa beste aplikazioez desberdintzea da, izan ere, beste aplikazioetan aukera guztiak erabiltzeko ordaindu egin behar da, eta gurean ez da horrela izango. Gure asmoa, aplikazio bat sortu baino, komunitate bat sortzea da, eta horretarako beharrezkoa da ahalik eta gehienentzat eskuragarri egotea ekonomikoki, horregatik erabat doan izango da. Beraz erabiltzaileek beren ingurukoei gomendatuko diete gure aplikazioa, zerbitzu oso onak eskainiko dituelako, eta gainera doan. Horren ondorioz, erabiltzaileengandik diru



sarrerarik edukiko ez dugun arren, doan izateak erabiltzaile kopurua izugarri handituko du. Honela beste enpresen publizitatea jartzeko interesa handituko dugu, izan ere, euren enpresen publizitatea gure aplikazioan jarriz jende gehiagorengana iritsiko da. Interesa duten enpresak diru

sarrera handia izango dira guretzat, enpresek publizitatea jartzeagatik ordainduko diguten diru kopurua handitzen joango baita enpresa garatzen doan bitartean.

Horrez gain, aipatu bezala, hasieran gure aplikazioa Androiden bakarrik egongo da eskuragarri, baina aplikazioa famatuago bihurtu ahala, gailu eta sistema eragile gehiagok nahiko dute gure aplikazioa eskuragarri egotea euren zerbitzuetan, orduan, gure beste irabazi-iturri bat aktiboen salmenta izango da. Esate baterako, Apple markak bere gailuetan (mugikorretan batez ere) gure aplikazioa jarri nahiko balu, diru kantitate bat ordaindu beharko liguke, edo GPSeK gure zerbitzuak eskaini nahi badituzte, ordaindu egin beharko ligukete. Hortik ere diru sarrera handia edukiko dugu.



Laburbilduz, gure aplikazioa guztiz doan izango den arren (erabiltzaile kopurua ahalik eta handiena izateko), publizitateak lortuko ditugu irabazi gehienak, gero eta erabiltzaile gehiago eduki, enpresak gehiago ordaintzeko prest egongo baitira. Horrez gain, behin aplikazioa ezaguna dela, aktiboen salmenta, hau da, gure aplikazioa eta haren ezaugarriak erabiltzeko aukeraren salmenta, irabazi-iturri oso garrantzitsua bilakatuko da.