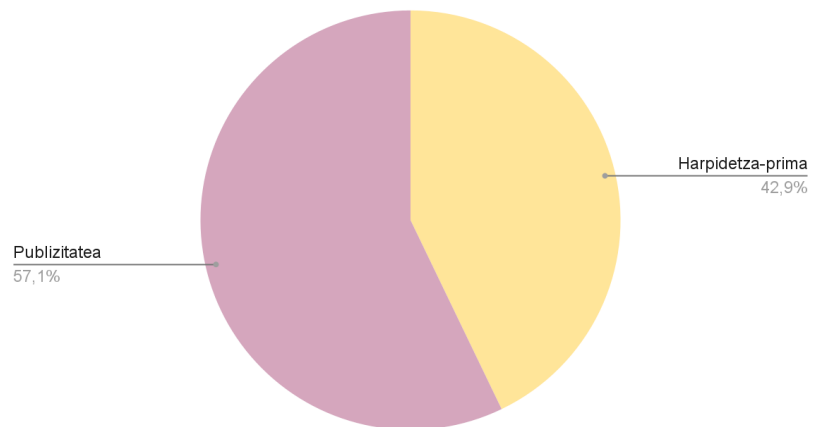


DIRU ITURRIAK

Gure enpresak diru sarrerak lortzeko eta aurrera jarraitzeko garrantzitsua da irabazi iturriak ondo zehaztea. Hori dela eta, enpresak dirua lortzeko erabiliko ditun metodoak zehaztu ditugu bi metodo aukeratuz, harpidetza-prima eta aplikazioan azalduko den publizitatea, horretaz gain, metodo bakoitzetik lortutako diru sarrerak diru sarrera totalaren zer portzentaje izatea espero dugun zehaztu, eta prezioak erabaki ditugu, gure bezero posibleen profila kontuan izanda.

Harpidetza-prima bezeroengandik lortutako irabaziak dira. Gure aplikazioak bertsio premium bat izango du. Ohiko bertsioan hiru txartel eduki ahal izango dituzte, premium bertsioan berriz nahi dituzten txartel kopuru guztiak. Bertsio hau erabili nahi duten bezeroek 0,99€ ordaindu beharko dute hilabetean. Irabazi iturri hau ordainketa bakarraren bidezko sarrera da, hau da, hilabetean behin bakarrik ordainduko du bezeroak eta aplikazioak dituen zerbitzu guztiak erabili ditzake.

IRABAZI ITURRIAK



Erabiliko dugun beste irabazi iturri bat, publizitatea da. Jarriko dugun iragarki mota, edozein momentuan agertu daiteke banner txiki baten moduan (pantailan agertzen den kartel publizitario txiki bat), beheko zatian, eta edozein momentuan kendu dezakete bezeroek. Adibidez, autobusean sartzeraoan, gure txartela pasa behar dugun momentuan,

enpresak jarritako iragarkiak ez dute kalterik egingo, izan ere, iragarkiak ez dira bideoak izango eta jarritako iragarkiak oso gutxi estaliko du eta behar den txartela eroso erabiltzeko aukera emango digu. Jarritako publizitatearekin, gure enpresak diru asko irabaziko du, beste enpresak gurekin bat egingo dutelako. Gurekin bat egingo duten enpresak bankuak izango dira, adibidez, Laboral edo Kutxabank, eta supermerkatuekin ere bat egingo dugu, adibidez, Eroski edo Super Amara .

Gure produktuak, prezio finkoa izango du, edo hobeto esanda, bi prezio finko izango ditu aplikazioak izango dituen bi bertsioetarako prezio ezberdin bat, hasierako bertsioa dohainik izango da, eta premiun bertsioak 0,99€ balioko ditu hilabetero. Gure produktuak izango duen prezioa, **merkatuaren-segmentazioaren** arabera ezarri dugu, izan ere, gure bezeroak 16-50 urte ingurukoak izatea espero dugu, eta horregatik prezioa ezin da oso altua izan, pertsona gazteek erabiltzea ere nahi dugu. Horrexegatik, dago doaineko bertsio bat, adin-gabeko gure bezeroek, aplikazio erabili ahal izateko, haiek gure produktuan hilero 0,99€ gastatzea, haintzat gehiegizkoa baita, eta pertsona gazteek gure aplikazioa erabiltzea interesatzen zaigu, egunen batean, helduak izango baitira. Gazteak diru gutxiago dutenez eta ez dituztenez hainbeste txartel , ez zaie merezi premiun harpidetza ordaintzea .

Gure produktuarekin dirua lortzeko bi iturri horiek erabiltzea, harpidetza primak eta publizitatea, ezinbestekoa izango da enpresak etekin ekonomikoak lor ditzan. Lehenago

aipatu bezala uste dugu publizitatea izango dela gure irabazi iturri handiena, izan ere, premiun bertsioa, erabiltzaileen zati batek baino ez du izango, doaineko bertsio bat ere merkatuan kaleratuko baitugu, azken finean gure erosle potentzialetara iristeko, batez ere gazteetara zeintzuk diru gutxi duten, doaineko bertsioa garrantzitsua iruditzen baitzaigu.