

IRABAZI ITURRIAK

Gazte talde hasiberri bat garelarik, proiektu honi esku hartu ahal izateko, ezinbestekoa izango zaigu dirua. Hain zuzen ere, hasiera batean diru kantitate bat beharko dugu, aurrerantzean dirua irabazi ahal izango duen plan bati hasiera emateko. Bezeroek gure eskaintzagaratik zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden jakitea garrantzitsua da. Hori dela eta, alde batetik ordainketa bakarraren bidezko sarrerak eta bestetik ordainketa errepikaren bidezko sarrerak ditugu.

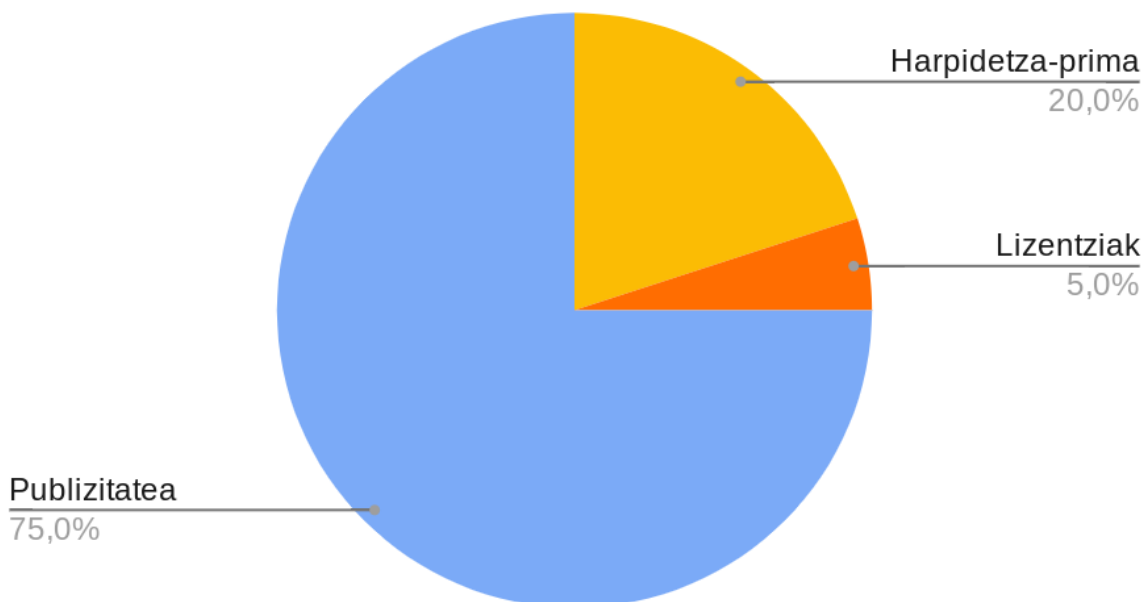
Ordainketa bakarraren bidezko sarrerei dagokienez, hau da, bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik eratortzen direnak, lizentzia, harpidetza-prima eta publizitatea izango dira. Lizentziari esker, erabiltzaileak urtean prezio bat ordaintzeko eskubidea izango du, horrela, publiziterik gabeko aplikazio bat eskuratzeko. Zehazki, urtero ordaindu beharrekoa irabaziko dugun diruaren %5a izango da. Harpidetza-prima, berriz, irabazien %20a izango da. Publizitatea gaur egun edonon nabarmendu dezakegun diru-iturriak irabazteko mekanismo erraz bat da. Izan ere, honi esker irabaziak eskuratuko dira babestutako enpresengandik. Ondorioz, nahiz eta batzuek publizitatearen eskubiderik ez izan, diru hori lizentziaren bitartez ordainduko dute. Horrela, irabazien %75a eskuratuz.

Gure aplikazioak bereizgarri bat du, eta hori, premium aukera da. Honek harpidetza-primarekin zerikusia du: harpidetza primaren bidez gure irabazien %20a lortuko dugu. Hau burutzeko, aplikazioaren atal bakoitzean hilabetero prima bat ordaintzeagaratik, estandarraz gain, beste aukera batzuk edukiko lituzkete gure bezeroek. Hala nola, iragarkiak ez ikusteko aukera. Estandarrean, berriz, hiru egunetik behin lau albiste edukiko dituzte eta premiuma lortuz gero, bikoitza edukiko lituzkete. Hau da, zortzi berri irakurriko lituzkete. Jokoaren atalean, oinarrizkoan, zakarrontziak eta zaborra kalean egongo dira eta ordaintzen badute, espazioa, jolasteko modua eta hizkuntza aldatuko dira. Azkenik, publizitatea ez azaltzeko eskubidea izango dute.

Ordainketa errepikariei bidezko sarrerei dagokienez, lehenik eta behin, aipatzekoa da prezioa bi motatakoa izan daitekeela: finkoa edo aldakorra. Hala ere, gure kasuan aplikazioa dohainik izango denez, finkoa da. Izan ere, mundu guztiari hasiera batean prezio bakarra eskainiko zaio. Merkatu segmentuari erreferentzia eginez, bezeroei arreta mantentzea da ohikoena. Hori dela eta, hauek zenbat ordainduko duten irudikatu beharko genuke, izan ere, hauek dira gure produktua erosiko dutenak. Hori dena ondorioztatuz, prezio erlatiboki eskuragarri batzuk aurkeztu beharko genituzke.

Grafiko honetan, aurretik aipatutako irabazi iturrien portzentaiak ikus ditzakegu. Gure ustez, irabaziak, hiru sarrera hauetatik lortuko dugu. Kapital gehien emango digun iturria, publizitatearen bidezkoa izango da, ikus dezakegun %75a izango litzateke. Harpidetza-primaren bidez, sarrera guztien %20a lortuko dugu. Azkenik, lizentzien bidez lortuko dugun dirua irabazien %5a izango da, hau da, gure produktua beste enpresaren zati bat saldu diezakegu gure irabaziak handitzeko.

Portzentaia



Guzti hau ikusita, argi dago, irabazi gehienak publizitateari esker lortuko ditugu, aukera hau izango da guretzat erakargarriena, izan ere, aplikazio bat den horretan, beste aplikazioetan promozionatzeko aukera izango dugu. Premiumaren bitartez, aukera



zabalagoa eskainiko dugunez, erabileek hori lortzeko ordaindu nahi izango dute eta hortik aterako dugu gure irabazien %20a. Azkenik, lizentzien bidez, gure enpresaren %5a salgai jarriko dugu akzioen bidez.