

Talde 3 DIRU SARRERAK

Negozio-ereduaren oihaleko diru-sarreraren eta zertan oinarrituta zehaztu dezakezu. Hau da, nola irabaziko duzu dirua zure proiektuarekin zure bezero-segmentuetan eta eskaintzen diezun balio-proposamenaren arabera.

Hurrengo zatian, mihisearen ezkerreko zatia hasiko dugu, zure bezeroek ikusten ez duten zure negozio ereduaren "ezkutuko" zatia. Baina hori orain arte ikusi ditugun guztiak bezain garrantzitsua da. Oihalaren hurrengo blokean, funtsezko baliabideak aztertuko ditugu, eta horietan zure negozio ereduak funtziona dezan ezinbestekoak diren aktibo horiek deskribatu beharko dituzu.

Baina zure negozio-eredua eraikitzen aurrera egin baino lehen, pentsatu argi nork ordaintzen dizun eta zer zenbatekotan. Eta, azkenik, kontuan izan diru-sarreraren fluxu egokia eta prezioen mekanismoa aukeratzeak funtsezko diferentzia eragin dezakeela zure proiektuan. Eta zalantzaren bat baduzu edo zure proiektua martxan jartzeko gehiago itxaron ezin baduzu, gogoratu nirekin harremanetan jar zaitezkeela zure proiektuaren negozio ereduan sakontzeko.

StaySave-en aplikazioak iragarkiak eta publizitatea edukiko du, horrela dirua ateratu ditzakegu aplikazioarekin. Hau egiten dugu aplikazioa dohainik delako. Publizitatea ez da izango bideo baten bidez baizik eta anuntzio bat aplikazioaren pantallaren behean, horrela arazoetan egonez gero ez zaizu anuntzio bat aterako.

Baita ere, enpresa moduan, beste finantziaketa mota batzuk bilatzen ari gara. Horretako bat izan daiteke diru-laguntzak eskatzen gobernuari, horrela enpresa baliabide handiagoekin kontatuko ditu eta hazi daiteke proiektua. Funtzio sozial bat betetzen dugun (segurtasuna) uste dugu estatua problema barik lagunduko digula.

Beste diru sarrera bat izango litzateke aplikazioaren "Premium-a". Funtzio honek euro bat hilabetero balio izango du, eta abantail batzuk izango ditu, adibidez : Kontaktu gehiagori abisatuko dio, larrialditan zaudenean metodo gehiago izango ditu detektatzeko... Premium-a lortzeko beste era bat urte bat aplikazioarekin instalatuta izango da. Hau da, aplikazio bat urte bat instalatuta baldin baduzu, Premium-eko hilabete bat oparituko diogu bezeroari. Horrela, agian gustatuko die eta hurrengo hilabetean erosiko du.