

DIRU SARRERAK

Gure aplikazioa doakoa denez, lehen hilabeteetan ez dugu dirua irabazteko aukera handirik izango. Izan ere, deskarga minimo bat lortu arte ezin izango dugu diru sarrerarik izan, hala eta guztiz ere, gure helburua jendea erakartzea da ondoren hasierako galera hori berreskuratzeko.

Hasieran gure aldetik jarriko dugun diru hori berreskuratzeko sustapenak egin beharko ditugu. Hau da, elektrodomestiko marka ospetsuekin hitzarmen bat sinatuz eta haiekin lan eginez lor genezake diru sarrera bat. Horren adibide gisa, guk aplikazio bat sortuko dugunez, haiekin hitz genezake eta saltzen dituzten elektrodomesikoekin batera gure aplikazioa ere sal genezake, horrela eroslearen elektrodomestikoa gure aplikazioaren bidez kontrolatzeko aukera edukiko zuten.

Bestalde, denborak aurrera egin ahala, gure aplikazioa inguruan ospetsuagoa egitea espero dugu, hortaz, deskarga bakoitzeko diru kantitate bat jaso genezake. Gainera, aplikazioa famatua egin ahala, hau da, deskarga gehiago eduki ahala,

marka gehiago gerturatuko zaizkigu haiekin lan egiteko eta bertatik beste diru sarrera bat edukiko genuke. Hori izango litzateke gure diru-iturri nagusia.

Hau dena esanda, gure asmoa prezio finkoak ezartzea da, hala ere markekin negoziatuz gero, prezio dinamikoa izateko aukera bat ere badago. Gure produktua



sortzeko gure poltsikotik jarri beharko dugu hasiera batean, horrela etorkizunean galera hori berreskuratzeko aukera bat izango dugu, baita berrikuntza berriak ezarri nahi baditugu ere.