

## DIRU SARRERAK

Guretzako garrantzitsua da jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden bezeroak, horregatik hainbat punturen azterketa egin dugu. Lehenik eta behin, hainbat prezio mota daude, horretarako prezioen sailkapena egin beharra dago eta gure kasuan prezio dinamikoak aukeratu ditugu, hau da, merkatuaren egoeraren arabera aldatzen direnak, gure diru sarrerak ditugun partaideen arabera aldatzen delako. Azken finean, gure enpresaren etekinak ditugun aliantzek ateratzen dituzten etekinen arabekoak izango dira. Hau da, lankidetzan ibiliko gara eta guk



aplikazioaren hedapenaren arabera irabazi gehiago edo gutxiago izango ditugu. Gure aliantzek berriz, guk egindako proiektuaren bitartez nerabeak gehiago kontsumituko dute, hauen hedapenean lagunduz. Prezio dinamikoen artean hainbat mota daude ere, negozioa edo tatua, marjinaren kudeaketa, denbora errealeko merkatua, eta enlanteak. Gure kasuan negoziazioa eta tratuak ditugu, hau da, prezioa bi parte edo gehiagoren artean adostu egiten da. Beste alde batetik, diru sarrerak sortzeko modu anitzak izaten dituzte enpresek, hala nola: aktiboen salmenta, publizitatea, lizentziak, harpidetzagatiko sarrera, mailegua, rentinga, alokairua eta broker edo komisio bidezko sariak. Guk publizitatearen eta aktiboen salmenta bidez diru sarrerak lortuko ditugu, nagusiki aktiboen salmenta bitartez, azken finean, sarrera hauek ordainketa bakarrekoak dira, hau da, parte hartzen duten pertsonen baitan sortuko ditugu diru sarrerak. Gure ekonomia handiagoa izateko, erabileragatiko sariak edo harpidetzagatiko sariak ere sartu ditzakegu gure proiektuaren barruan.

