

Diru-sarrereren iturriak

1. **Skincare produktuen salmenta:** Ordainketa bakarreko sarrerak hainbat markatako skincare-produktuak saltzean. Prezio maila ezberdinak eskaintzen ditugu merkatuko segmentu ezberdinak barne hartzeko. Produktuen salmenta da negozioaren oinarria eta bezero ugari erakartzen ditu.
2. **Dermatologekiko kontsulta zerbitzuak:** Dermatologekin egindako bideo-deiak erabiltzeagatiko edo behin eta berriz ordaintzeagatiko saria. Saio bakoitzeko tarifak ezartzen ditugu. Kontsultek balio erantsia eta errepikakorra ematen dute, diru-sarreretan nabarmen lagunduz.
3. **Azala diagnostikatzeko tresna:** Diagnostikorako tresna hau premium zerbitzu gisa eskaintzen dugu, tarifa bakarrarekin. Funtzionalitate baliotsua bada ere, diru-sarrereren zati txikiago bat izan liteke.
4. **Hezkuntza eta eduki premiuma:** Azalaren zaintzari eta azken joerei buruzko hezkuntza eduki eskusiboa eskuratzeko harpidetzen bidez ere lortzen ditugu diru-sarrerak. Eduki eskusiboa eskuratzeko diru-sarrera gehigarriak sor ditzake, baina beste iturriek baino gutxiago.

Diru-sarrereren portzentaia

4. Hezkuntza eta eduki premiuma

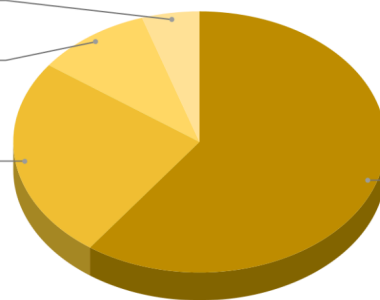
5.0%

3. Azala diagnostikatzeko tresna

10.0%

2. Dermatologekiko kontsultak

25.0%



1. Skincare produktuen salmenta

60.0%

Prezioak

1. **Prezio dinamikoak:** Produktuen prezioak doitzen ditugu eskarian, eskaintza berezietan edo merkatuko ekitaldi espezifikoen oinarrituta.
2. **Deskontuen estrategiak:** Deskontuak ezartzen ditugu produktu eta zerbitzuen paketeak erosteagatik, bezeroaren leialtasuna sustatzeko.

Hasierako inbertsioa

Hasierako inbertsio nagusiak honako hauek izango lirateke:

1. **Webgunearen garapena eta aplikazio mugikorra:** Softwarean inbertitzea online plataforma funtzional eta erakargarri bat sortzeko.
2. **Produktuen inbentarioa:** Hasierako inbertsioa hainbat markatako skincare produktuetan stock salgarria izateko.

3. **Dermatologoek kontratazioa:** Dermatologoek kontratazioarekin eta gaikuntzarekin lotutako kostuak online kontsultetarako.
4. **Marketina eta publizitatea:** Marketin digitaleko kanpainetarako aurrekontua, enpresa sustatzeko eta bezeroak erakartzeko.
5. **Edukien garapena eta hezkuntza:** Azalaren zaintzari buruzko hezkuntza eta kalitate handiko edukiak sortzeko kostuak.
6. **Hasierako gastu administratiboak eta operatiboak:** besteak beste, bulegoaren alokairua, utilitateak, aseguruak eta beste gastu orokor batzuk.

Inbertsio horiek hasierako etapetan produktuak eta zerbitzuak saltzeagatik sortutako diru-sarreraren bidez finantzatu ditugu. Bezeroen oinarria hazi ahala, diru-sarreraren iturriak dibertsifikatu egingo ditugu, epe luzerako hedapena eta errentagarritasuna babesteko.