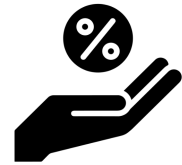




5) DIRU-SARRERA FLUXUAK

IkasMatch enpresak izango dituen diru sarrera nagusiak **bi bloketan** banatuta egongo dira, hala nola zuzenean orientazio zerbitzua emateagatik lortzen dena, eta beste enpresa batzuekin egindako aliantzetatik lortzen den dirua.

Aurretik azaldu bezala Udemy enpresarekin aliantza bat izango dugu, eta lankidetzak horrek diru-sarrerak sortzeko aukera emango digu. Gure aplikazioaren erabiltzaileak gure afiliatuen esteken bidez Udemyren ikastaro gomendatuetara sartzen direnean eta erosketak egiten dituztenean, **komisioak** jasoko ditugu transakzio horientatik.



Eredu honek gure aplikazioari eta Udemyri mesede egiten die, **irabazi-irabazi erlazioa** ezarriz, hau da, gure aplikazioan Udemy enpresaren produktuak edota zerbitzuak ikusgai jartzeagatik, sortuko dituzten irabazien zati bat emango digute, beraz, Udemyrekin dugun lankidetzak IkasMatch-ek **publizitate** bidez sorten dituen diru sarreretan oinarritzen da.



Udemyk, oro har, afiliatuei komisioak eskaintzen dizkie afiliatuen esteken bidez egindako salmenta bakoitzeko, kasu honetan gure aplikazioan egongo ziren **esteken** bitartez egindako salmentengatik. Komisio horiek **% 15 eta % 25** artekoak izan daitezke, Udemyk une horretan dituen politika eta akordio espezifikoaren arabera. Adibidez, ikastaro batek 100 euroko prezioa badu eta afiliatuen programak % 10eko komisioa eskaintzen badu, afiliatuak 10 euro irabaziko lituzke salmenta horrengatik ($100\text{€} * 0.10$). Aldiz, afiliatuen programak % 25 eskaintzen badu, afiliatuak 25euro irabaziko lituzke salmenta beragatik ($100\text{€} * 0.25$).

Dirua lortzeko bide hau Startinnovan aipatzen diren irabaziak lortzeko metodoen artean, "Publizitatearen bitartez lortutako diru sarrerak" kategorian sartu dezakegu. Bestetik, prezio moten artean, **prezio dinamikoak** direla esan dezakegu, izan ere, merkatuaren arabera izango direlako (segun eta zenbat pertsonak erabiltzen dituzten esteka horiek).

Horretaz gain, eskaintzen ditugun zerbitzuen prezioak honako hauek izango dira.

- Chat bat:
 - 15 min: 3,50€
 - 30 min: 5,50€
 - 1h: 10€
- Bideo deia:
 - 15min: 5,50€



- 30min: 10€
- 1h: 15€
- Aholkularitza saio pertsonalizatuak:
 - Unibertsitatea eta ikaslea ezagutu (gelak ezagutu, Unibertsitatean bazkaldu, ahal bada klaseetara joan...): 25€
(ez ditu ikasleen kostuak barne hartzen)

Honen bidez lortzen den dirua orientazioko saioa ematera prest dagoen ikaslearentzat izango da, gehiena behintzat. Guk, ikasleak lortzen duen diru horretatik **%15-a** irabaziko dugu, **komisio** gisa. Komisio hori plataforma mantentzearekin eta etengabe hobetzearekin lotutako **kostu operatiboak estaltzen** lagunduko digu (softwarea, zerbitzariak, segurtasuna...)

Bestalde, komisio horrek erabiltzailearen esperientzia hobetzeko eta unibertsitateko ikasleei beren zerbitzuak eskaintzeko aukera gehiago eskaintzen dituzten funtzio eta zerbitzu berriak sartzea onartzen du, **plataformaren epe luzerako iraunkortasuna ziurtatzeaz** gain.

Enpresa aurrera joan eta arrakastatsua izanez gero **premium** izateko aukera jarriko genuke. Premium atal honetan gradu bera eta, ahal bada, unibertsitate/erakunde berean ikasteko asmoa duten ikasleekin **txatak** sortzeko zerbitzua eskaintzeko asmoa dugu. Horrek lasaitasun handiagoa emango die ikasleei, eta, gainera, beren etorkizuneko ikaskideak izan daitezkeenak ezagutu ahal izango dituzte. Badakigu zein beldurgarria izan daitekeen nerabe batentzat 0tik toki berri batean hastea. Horregatik bere esperientzia ahalik eta onena izatea lortu nahi dugu eta horretarako beti da errazagoa zure ondoan lagun batekin hastea.



Horretaz gain, **webinar edo onlineko tailer** eskusiboetarako sarbidea ere eskainiko dugu. Graduak planifikatzeko tresnak eta gidak lortuko dituzte, baita trebetasun profesionali, garapen pertsonalari eta lan-hazkundeari buruzko edukia ere. Hezkuntza-ekitaldien eta lanbide-azoken zuzeneko erreprodukzioak ere ikusgai egongo dira. Azkenik, gaur egungo modari jarraituz, gai ezberdinei buruzko **Podcastak** eskainiko ditugu (selektibitatea nola prestatu, unibertsitateko lan kargari nola aurre egin, garapen pertsonala, unibertsitateko bizitzari nola aurre egin, aholkuak...)



Premium atal honi esker, guk **diru-sarrerak sortuko** ditugu. Helburua, **hilean 9.99€-ko** premium harpidetza edo **urtean 79,99€-ko premium harpidetza** eskaintzea izango litzateke. Bestetik, harpidedun berriak erakartzeko **deskontu** desberdinak eskainiko ditugu: Alde batetik, **hilean 4,99€ko hasierako promozio-tasa** lehen hiru hilabeteetan eta beste aldetik, **18 urtetik beherako ikasleentzako tarifa deskontuak** eskaintzea ere





kontuan hartuko dugu. Kasu honetan, irabazten dugun diru gehiena guretzat eta negozioaren kostuak estaltzeko izango da.

Bestalde, “**Ayudas al establecimiento del proyecto**” (**APES**) laguntza ekonomikoak eskatzeko asmoa dugu. Eusko Jaurlaritzak hezkuntzaren eremuan jarduera ekonomiko bat garatzen duten pertsona fisiko edo juridiko sortu berriei ematen dizkien dirulaguntzak dira. Laguntza horiek **hezkuntzaren sektorean** enpresa eta proiektu berritzaile berriak martxan jartzen laguntzera bideratuta daude. Laguntzaren kopurua **3.500** eurokoa da sustatzaile bakoitzeko, eta **% 15** handitu daiteke sustatzailea 30 urtetik beherakoa edo emakumezkoa bada (beraz, gure kasuan bai).

Azkenik, aurrerago, negozioa hedatzeko aukera dugunean, uste dugu ideia ona izango litzatekeela **inbertitzaile** desberdinak izatea **finantza-laguntza** eman diezaguten. Gustatuko litzaiguke IkasMatch aplikazio maila altuago batera eramatea, eta horretarako, baliabide gehigarriak behar ditugu. Finantza-laguntzarekin, IkasMatch-en **garapen teknologikoan** inbertitu dezakegu, plataforma hobetuz eta erabiltzaileei esperientzia aberasgarriago bat bermatuz. Gainera, diru honi esker marketin-kanpaina eraginkorragoak egin ditzakegu eta ikasle gehiago erakarri.

Hori dela eta, gustatuko litzaiguke hezkuntzarako dugun pasioa partekatzen duen erakunderen bat aurkitzea, inbertitzaile gisa IkasMatch-en bidaia zirragarri honen parte izateko.

