

IRABAZI ITURRIAK

Gure produktua erabat dohainik eskaintzen dugunez. Irabazi-iturriak, bere osotasunean, gure APPan publizitatea sartuz lortuko ditugu. Diru sarrera hauek dinamikoak izatera iritsi daitezke, izan ere, publizitatea egiteagatik irabaziko dugun dirua merkatuaren egoeraren arabera aldatu daiteke ondoren azalduko dugun bezala.

Hasiera batean ez dugu irabazi-iturri handirik izango, eta proiektua aurrera eraman ahal izateko, diru sarrerak beharko ditugu. Taldeko lau partaidetako bakoitzak, 1000€ jarri beharko ditu proiektuari hasiera emateko. Horrela, 4000€ izango ditugu proiektuari aurre egiteko. Laboral Kutxan 3000€-ko mailegu bat ere eskatuko dugu bertan eskaini baitigute aukera hoberena.

HASIERAKO DIRU SARRERAK	
Barne finantziazioa	1000€ x 4 = 4000€
Mailegua	3000€

Jada zeaztu ditugu zeintzuk izango diren gure hasierako diru sarrerak, orain hilabetekoetan zentratuko gara. Aurretik azaldu genuen bezala gure aplikazioa guztiz doainekoa izango da, hau aurrezteko APP bat izanik zentzugabea izango litzatekeelako ordainpekoa izatea. Horregatik, diru sarrerak nondik lortu pentsatzen jarrita publizitatea iruditu zitzaigun aukera egokiena. Beraz, gure diru sarreraren %100 publizitatetik lortuko dugu.

HILABETEKO DIRU SARRERAK	
Publizitatea*	6.600€

*Gure APPra sartzen den pertsona bakoitzeko, 0,12€ irabaziko ditugu, hala 55.000 pertsona sartzen direla aurreikusi dugunez, 6.600€ irabaziko genituzke.

Beraz, gure kalkuluak kontuan hartuta hauek izango lirateke hilabeteroko diru sarrerak. Hala ere, hasieran esan bezala nahiko dinamikoak izan daitezke, gure diru sarrerak merkatuaren arabera funtzionatzen dutelako.