

DIRU SARRERAK:

Lau diru-sarrera iturri izango ditu gure enpresak:

- **Freemium egitura:** Gure aplikazioa dohainik deskargatu ahal izango da, zerbitzu gehigarriak erabiltzeko ordaintzeko aukera izanik. Hauek izango dira gure aplikazioko *tier*-ak edo harpidetza nibelak:
 1. **Doakoa** -> pakete basikoa, menuak ikusteko aukera
 2. **0,99€** (aldi bakar batean) -> publizitatea kentzea
 3. **1,99€** / hilean -> aurrekoa + iradokizunak idazteko eta establezimenduen zerrendak (gustukoenak...) egiteko aukera
 4. **3,95€** / hilean -> aurrekoa + pertsonalizatzeko aukera
 5. **6,99€** / hilean -> aurrekoa + aholkularitza nutrizionala eta alergien analisisen jarraipena egiteko erreminta (zure hitzorduak jartzeko , analisiak gordetzeko, eboluzioa ikusteko eta abar)
- **Publizitatea aplikazioan:** Aipatu bezala, aplikazioa dohainik erabiltzean publizitatea agertuko da. Publizitatea eskaintzearen truke, establezimenduei kobratuko diegu. Hortaz, eskainiko dugun publizitatea jabetxeen publizitatea izango da batez ere, baina bertako ekoizleei eta dendariei ere eskainiko diegu gure aplikazioan publizitatezko aukera (agian ere, publiko edo bezero kopuru handia lortuko bagenu, elikagaien marken publizitatea ere izan dezakegu, aldi berean bizitza-estilo edo ohitura osasuntsuak bultzatuz eta sustatuz, km0-ari mesede eginez eta bultzatuz.
- **Establezimenduetan:** Era berean gure produktua haien establezimenduetan jartzeagatik kobratuko diegu, sortuko dugun zertifikatua lortzearekin batera.
- **Aholkularitza eta sukaldaritza ikastaroak:** Establezimenduei eskainiko dizkiegun bi zerbitzu hauek ere (noski, kobratuko ditugunak), diru-sarrerak suposatuko dute. Prezioekin lotuta, estrategia desberdinak aurrera eramango ditugu. Hauek izango dira:
- **Produktu-paketeen prezio-estrategia:** Aukeran izango ditugu hainbat kurtsoz osatutako paketeak. Era berean, merkeagoa izango da nutrizionista zerbitzuagatik zein ikastaro bat edo gehiagotatik ordaintzea.



- **Kantitatearen araberako deskontu-estrategia:** Aplikazioari dagokionez, (goian ikusi daitekenez) gero eta txikiagoa izango da zerbitzu bakoitzeko prezioa, gero eta *tier* altuagoagatik ordaindu, gero eta txikiagoa izango baita aurreko *tier*-aren prezioarekiko aldea.
- **Prezio psikologikoen estrategia:** Goian adierazi dugun moduan, gure paketeen prezioak nabarmen txikiagoak diruditen balioaren erabilera izango dute. Hau da, borobildu gabeko prezioak, adibidez, 3.95, 6.99... .