



SARRERA ITURRIAK

Sarrera iturri mota nagusiak

1. Harpidetzak (Subscription):

Gure enpresak egiten duena da deskontu-zerbitzuak ematea produktuetan, garraio publikoetan eta lonjen alokairuetan, txokoetan... Gazteek behar dituzten gauza guztiak ikasketetan, bidaletan edo kuadrillan.

2. Maileguak, alokairuak eta lizentziak:

Hasieran, 2.000 €-ko mailegua eskatuko diogu bankuari; gero, itzultzeko. Mailegu hori lokalak erosten hasteko eta gure bulegoak Espainiako hainbat tokitan jartzeko erabiliko dugu. Autobusak gurekin lan egiten duten enpresek emango dizkigute.

3. Komisioak:

Autobusen edo lonjen eta txokoen enpresek gure enpresaren bidez haien autobusak eta lonjak alokatu nahi badituzte, ongi etorriak izango dira beti. Argi dago gure enpresak komisio bat jasoko duela bere autobusak eta lekuak alokatzeagatik.

4. Diru-laguntzak edo donazioak:

Guk diru-laguntza bat eskatuko diogu Eusko Jaurlaritzari. Guk hori eskatuko dugu, diru-laguntza horrek enpresa-jarduera bat hasten duten pertsonen laguntzen dielako eta jarduera hori ezartzeko laguntza ekonomikoa behar dutelako. (Proiektua ezartzeko laguntzak).

Guk baldintza guztiak betetzen ditugu, hala nola: eskaeraren egunean 18 urte beteta izatea, prebikazioa, funtzionario-eroskeria, ondasun publikoak bidegabe erabiltzea, influentzia-trafikoa, iruzurrak eta ordainarazpen ilegalak edo hirigintza-delituak egiteagatik zigortua izan ez dena eta egoitza fiskala ez duena erregelamenduz paradisu fiskaltzat jotzen den herrialde edo lurralde batean.

Gure enpresari 18.200€ emango nizkioke. 18 eta 30 urte artean izateagatik, emakume izateagatik eta lau pertsona garelako enpresan lan egiten dugunok.



5. Aliantza estrategikoak eta baterako markak:

Autobusak alokatzeko, Euskal Herrian erabiltzen diren autobus guztiekin eta Espainiako beste askorekin lan egingo dugu, baina Euskal Herrikoetan jarriko dugu arreta gehiago.

Adibidez:

- Alava bus
- Cuadra de bus
- Autocares Yanguas
- Victor Bayo
- Alsa buses

Sarrera iturri egokiak sortzeko pausoak

1. Sarrera iturri potentzialak identifikatu

Gure irabazi nagusiak deskontu guztiak egitean izango dira. Gure bezeroek txartel bat izango dute, eta enpresan erabakitako dendetan edo autobusetan aurkeztean deskontua jasoko dute. Txartel horiek erabili aurretik ordaindu beharko dira, bezero bakoitzari pertsonalizatuak baitira, eta hilean behin ordaindu beharko dute gure zerbitzuak erosten jarraitzeko.

Bost urte baino gehiago daramatzaten bezeroei hilean ordaindu beharreko prezioa jaitsiko zaie.

Prezioak desberdinak izango dira deskontu horien beharren arabera: Autobusak, klaserako materialak...

2. Monetizazio estrategia garatu

Komisioak: %25

Txartela: 3 €

Hilabetero: 29,99€,

- Bost urte eta gero: 19,99€
- Premiun: 34,99€

Alokailuak:

- Lonjak, txokoak...: 10€/ horduro
- Autobusak: 35€/100km-ko



3. Lehiakideen ereduak aztertu

Gure lehiakiderik handiena enpresa *idealista* da. Beraiek lokalak saldu eta alokatzen dituzte, baina oso prezio altuan eta gainera hilabeteka alokatzen dituzte. Guk, ordea, orduro, egunero edo astero alokatzen ditugu, eta hori merkeagoa da gazteentzat, haiek festetarako edo bileretarako erabiliko baitituzte. Horrek ez du esan nahi hilabeteka alokatzen ez dugunik.

Gure lokalak leku bakoitzeko puntu onenetan egongo dira. Eta tamaina guztietakoak izango ditugu, hasi bilera intimoetarako lonja txikietatik eta edozein festetarako taberna oso bateraino.

4. Sarrera iturri konbinatuak erabili

Guk Premiun aukera izango dugu gure zerbitzuetan. Gehiago ordaintzen badute, zerbitzu-aukerak izango dituzte, hala nola: deskontu gehiago edo denda eta produktu gehiagotan deskontu gehiago izatea.

Sare sozialak ere izango ditugunez (Tik Tok, Instagram eta Youtube), horietan mota guztietako jarraitzaileak lortzen saiatuko gara. Gaur egun, sare sozialak dituen eta horretan aritzen den edonork dirua irabazten du, ez asko baina hobe zerbait ezer ez baino. Jendearen atezioa harrapatzen saiatuko gara, promozio, zozketa eta erronkekin. Horrela, bezero gehiago lortuko ditugu.