

IRABAZI ITURRIAK

Gure enpresaren arrakasta eta iraunkortasuna irabazi-iturri sendo eta egonkorrek izatearen arabera da. Diru-sarrerak ez badira nahikoak, gure jarduera ekonomikoki ezinezkoa izango litzateke, eta ez luke zentzurik izango enpresa martxan mantentzeak. Horregatik, gure finantza-estrategia eta irabazi-iturriak arretaz diseinatu ditugu, enpresaren bideragarritasuna eta hazkundea bermatzeko.

Enpresa martxan jartzeko beharrezko inbertsioa bi iturritatik finantziatuko dugu: alde batetik, 70.000€-ko mailegua eskatuko diogu bankuari, eta bestetik, taldekide bakoitzak 5.000€ jarriko ditu, guztira 20.000€. Bankuari eskatutako maileguak inbertsio nagusietan erabiliko da, hala nola aplikazioaren garapena, marketina eta hasieran egingo ditugun operazioak. Teldkideok jarritako dirua, berriz, azken unean sor daitezkeen ustekabeetako gastuetan erabiliko da. Estrategia honek arriskua orekatzen ditu kanpo finantzaketaren eta barne ekarpenen artean, enpresa egonkorra izateko oinarriak ezarritik.

Gure enpresaren irabazi iturri nagusia Mind Up aplikazioaren harpidetzetatik etorriko da. Aplikazioak bi harpidetza mota eskainiko ditu: hilabeteko (4.99€/hilabeteko) eta urtekoa (45€/urteko). Kalkuluen arabera, erabiltzaile gehienek urteko harpidetza aukeratuko dute, aukera hori ekonomikoki erakargarriagoa baita. Urteko harpidetzek, gainera, deskontu bereziak izango dituzte uztailla eta abuzturako, ikasleen oporraldiak direla eta. Gure aurreiskuspenak dio irabazien %65 urteko harpidetzetatik etorriko dela, eta gainerako %35 hilabeteko harpidetzetatik.

Gure estimazioen arabera, lehen urtean 10.000 erabiltzaile aktibo lortuko ditugu. Horri esker, urteko diru sarrerak 310.000€ ingurukoak izango lirareke. Kalkulu hau egiteko, urteko harpidetzak aukeratzen dituzten 6.500 erabiltzaile eta hilabeteko harpidetza aukeratzen duten 3.500 erabiltzaile hartu ditugu oinarritzat. Dena den, kontuan hartu behar da erabiltzaileen kopurua eta portaera aldakorrek direla, eta beraz, zidra hauek orientagarriak dira.

Aurreikuspen baikor horien aurrean, ezin dugu ahaztu zenbait erronka: alde batetik, erabiltzaileen kopurua lehenengo urteetan aurreikusi dugun bezain altua izan ez daiteke. Horretarako kontingentzia planak diseinatu ditugu. Adibidez, erabiltzaile gehiago erakartzeko sustapen bereziak eskainiko ditugu, hala nola harpidedun bezala hilabete bat doan probatzea edota deskontuak lehen urteko harpidetzetan.

Horrez gain, nazioartean lehiatzea erronka nagusietako bat izango da. Aplikazioak mundu osoan erabilgarri egon behar du, nahiz eta hizkuntza batzuk bakarrik eduki, horrek marketin kanpaina sendoak eta herrialde desberdinetako pertsonen egokitutako estrategia komertzialak eskatzen ditu. Nabarmentzekoa da Mind Up aplikazioak erabilgarritasuna eta edukien aldetik kalitate altua lehenetsiko dituela, antzeko aplikazioen (lehiakideak) gainetik kokatzeko.

Laburbilduz, gure irabazi iturriak ondo definituta eta oinarri sendoetan ezarrita daude. Finantza plana arduratsua eta orekatua da, eta erronka nagusiei aurre egiteko

estrategiak garatu ditugu. Horrela, gure enpresaren arrakasta ez ezik, hazkunde iraunkorra ere bermatuko dugu

