

DIRU-SARRERAK

Gure produktua merkatura iristen ari den produktu berria da, eta jende guztiarengana modu errazean iristeko, hasierako prezioa euro batekoa izango da. Prezio eskuragarri horri esker, bezeroek ia arriskurik gabe probatu ahal izango dute, eta gure helburua da lehenengo unean bertan interesa piztea.

Estrategia honekin, ahalik eta erabiltzaile gehienengana iritsi nahi dugu, batez ere produktu berriak probatzea gustuko dutenengana. Gainera, hasierako fase honetan jasoko dugun iritziak positiboak zein hobetzeko proposamenak guretzat oso lagungarriak izango dira, produktua gero eta erakargarriago bihurtzeko.



Aurrera begira, gure produktuak harrera ona izaten jarraitzen badu eta merkatuan sendotzen bada, prezioa pixkanaka igotzeko aukera aztertuko dugu. Beti ere, prezio-igoera horiek justifikatuak izango dira: kalitate handiagoa, hobekuntzak edo eskaera handitzea, esaterako.

Azken batean, hasierako prezio baxua gure marketin-estrategiaren parte da: jendea erakartzea, produktuaren ospea handitzea eta hazkunde sendoa lortzea.

- Ordainketa bakarreko diru-sarrerak egingo ditu gure aplikazioak. Hau da, bezero bakoitzak erabiltzen duen bakoitzeko egingo da ordainketa.

- SGAE: Gure proiektua martxan jartzeko hainbat prezio ordaindu beharra dauzkagu. Adibidez, Spotify, Soundcloud edo Apple Music bezalako enpresei. Urtero diru kopuru zehatz bat ordainduko diegu enpresa hauei eta gutxi-gora-beherako prezioa 150-200 eurokoa izango da. SGAE-an AGEDI-a eta AIE-a sartuta egongo dira.

