

KOSTUEN EGITURA

KOSTU FINKOAK

Kostu finkoen artean aurki ditzakegu zerbitzariaren eta hostingaren ordainketa, cloud zerbitzuen erabilera eta segurtasun-sistemak barne. Halaber, langileen soldata finkoak sartzen dira: programatzaileak, diseinatzaileak, nutrizionistak eta marketin-arduradunak. Software-lizentziak ere kostu finkoen parte dira, hala nola datu-baseetarako tresnak, diseinu-tresnak eta analitika-plataformak. Horri gehitu behar zaio publizitatean eta sare sozialen mantentzean egiten den inbertsioa, edukiak sortzeko eta komunitatea dinamizatzeko lana baitago atzean.

KOSTU ALDAKORRAK

Kostu aldakorrak dira erabiltzaileen kopuruaren edo jardueraren arabera gora edo behera egiten dutenak. Horien artean daude ordainketa-pasabideek kobratzen dituzten komisiok, push mezuen edo datu-transferentziaren gastuak eta bezeroarentzako arretan sortzen diren kostuak; izan ere, erabiltzaile gehiago badira, laguntza gehiago behar izaten da. Gainera, eduki pertsonalizatuaren eguneraketak ere kostu aldakor moduan agertzen dira, errezeta berriak sortzea, entrenamenduak grabatzea eta entrenamendu errutinak gehitzea lan iraunkorra delako.

ESKALAKO EKONOMIA

Eskalak sortzen dituen ekonomiak ere oso garrantzitsuak dira. Aplikazioa gero eta jende gehiagok erabiltzen duen heinean, kostu finkoak erabiltzaile gehiagoren artean banatzen dira eta erabiltzaile bakoitzak gutxiago kostatzen du. Halaber, handitzearekin batera hornitzaileekin prezio hobeak negoziatzeko aukera izaten da, janari osasuntsuko markekin, gimnasioekin edo software-enpresekin akordio merkeagoak lortuz. Marketinaren eraginkortasuna ere handitzen da, marka ezagunagoa bihurtu ahala iragarki bakoitzak eragin handiagoa duelako.

HEDADURA - EKONOMIA

Hedadura-ekonomiak ere aplikazioaren hazkundearekin batera etortzen dira. Adibidez, premium bertsio bat sor daiteke nutrizionistek edo entrenatzaileek egindako plan pertsonalizatuekin eta bideo-aholkularitzarekin. Gimnasio edo adituekin lankidetzak sendotu daitezke, erabiltzaileentzako deskontuak edo eduki eskusiboa eskainiz. Aplikazioa beste herrialde batzuetan merkaturatzeak aukera berriak zabaltzen ditu, betiere edukia lokalizatuz eta tokiko merkatuetara egokituz. Azkenik, zerbitzu berriak sortu daitezke, hala nola marketplace bat, wearable gailuekin integrazioak, adimen artifizial bidezko plan pertsonalizazioa edo komunitate sozial aktiboa.