

**4-Diru sarrera:**

Gure proiektuaren bideragarritasun ekonomikoa hiru bide nagusitatik elikatzen da, merkatuko segmentu desberdinak uztartuz:



Lehenik eta behin, **produktuaren salmenta zuzena dugu**. Hemen fokua automobil fabrikatzaile handietan eta flota komertzialetan jarri dugu. Helburua da gure segurtasun-sistema ibilgailu berrien serieko osagai gisa integratzea edo enpresa handiek euren ibilgailu elektrikoen segurtasuna bermatzeko gure teknologia erostea.

Bigarrenik, **luxuzko edo errendimendu handiko autoak dituzten jabeentzat (batez ere 40-64 urte artekoentzat)**, instalazio pertsonalizatua eta harpidetza eredia diseinatu dugu. Bezero hauek instalazioagatik ordaintzeaz gain, kuota baten truke mantentze-lanak eta balio erantsiko zerbitzuak (ordezko autoa, taxia...) jasotzen dituzte.

Azkenik, **aseguru-etxeekin lankidetza estrategikoa** sustatuko dugu. Gure sistemak sute-arriskua nabarmen murrizten duenez, aseguru-etxeek prima baxuagoak eskaini diezaizkiekete gure bezeroei. Lan horren bitartekari gisa, salmenta-komisioak jasoko genituzke, aseguru-etxeentzat ere onuragarria baita euren ezbehar-tasa gutxitzea.