

4.DIRU SARRERAK

Negozio honen diru-sarrerak bi multzo nagusitan banatzen dira: ordainketa banakako diru sarrerak eta ordainketa errepikarien bidezko diru sarrerak. Bi diru-sarrera. Alde batetik, ordainketa banakako diru-sarrerak bezeroek zerbitzu batengatik egiten dituzten ordainketa bakarretatik sortzen dira. Horien artean dago IA laguntzailearen hasierako konfigurazioa, non sistema bezeroaren negozioa egokitzen da dei-kudeaketa sistema integratzea, agenda konektatzea, eta erantzunak enpresak nahi duen bezala moldatzea. Ordainketa bakarreko diru sarrerak sortzen dira zerbitzu osagarrien bidez, hau da, funtzionalitate berriak gehitzea, hobekuntza puntualak, langileentzako konfigurazio aurreratuak. Diru sarrera mota hau oso garrantzitsua da negozioaren hasierako fasean, garapen kostuak estaltzen laguntzen duelako. Diru-sarrera hauek hileko edo urteko harpidetzen bidez sortzen dira, bezeroek IA laguntzailea hilabete edo urte batetik erabiltzeagatik ordaintzen duten kuotaren bidez. Harpidetzaren arabera, plan desberdinak eskain daitezke (**oinarrizkoa, profesionala eta premium**), eta horien barruan dei kopuru desbidean izango dituzte, funtzio aurreratuak, datuen analisia, eta laguntza teknikoak sartzen dira. Horrek bezeroen konfidantza eta gure produktuak erosten jarraitzeko baliagarria da. Diru-sarrera hauek sortzeko estrategia bat daukagu. IA laguntzaileak bezeroen itzaroteko denbora murrizten du, arreta gehiago izango dugu orduan hobetzen du, eta enpresen kostu operatiboak gutxitzen ditu. Gainera, prezio eredu flexibleagoak, aukera ematen dute bezero mota desberdinek zerbitzua kontratatzeko, adibidez, ordainketa puntualen bidez, edo harpidetzen bidez. Sistema etengabe actualizatzeak eta hobetzeak bezeroak zerbitzuarekin jarraitzea eramango ditu. Ondorioz, negozio honen diru sarreraren ereduak jasangarria, eskalagarria eta egungo merkatura egokitua izango da.



100%

