

## DIRU ITURRIAK



Argi dago gure enpresa aurrera eramateko diru sarrera batzuk beharko ditugula. Gure produktua dohain den hortan, beste modu batzuk bilatu behar izan ditugu dirua irabazteko, salerosketa konbentzionala egitea ezinezkoa delako, azken finean. Horregatik, gure etekinak anuntzioetan oinarrituko dira.

Ahalik eta diru gehiago atera nahi dugu gure enpresa aurrera eramateko, baina aldi berean argi dugu ez dugula nahi anuntzio hauek gure aplikazioa moteltzea edo bezeroarentzako deserosoa izatea. Horregatik, publizitate sistema bat adostu dugu:

Aplikazioa ireki eta hasierako orrian jada agertuko dira anuntzio batzuk, pantailaren goikaldean seguraski. Hor egongo dira, baina ez dute aplikazioaren erabilera zailduko. Bestalde, bidai bat planifikatzean, helmugaren arabera zenbait anuntzio agertuko dira. Hau da, helmuga Donosti bada, adibidez, behin iritsi ahala pestaña bat irekiko da bertan egin daitezkeen gauza eta dendak anuntziaz (McDonals-eko edo Nike dendako anuntzio bat, besteak beste, zentroan dauden bi enpresa). Hau da, publizitatea bezeroaren ubikazioa pertsonalizatuko dugu. Gainera, bestelako edozein arazo egongo balitz, egoera honi ere etekina ateratzen ahaleginduko gara (autobusa atzeratu egin bada, besteak beste, taxi zerbitzu baten iragarkia agertuko zaio).

Gobernuari finantziario bat eskatzen ere saiatuko gara, dirulaguntza moduko bat. Ala ere, hau ez da zihurtzat hartzen dugun dirusarrera bat, kontuan dugu balitekeela ez jasotzea.

Azkenik, hasiera batean gure proiektua aurrera eramanez ahal izateko dirua beharko dugu, hau ukazina da (aplikazioa sortu egin behar da, azken finean). Horretarako, bi aukera ditugu: bat bankuari dirua uzteko eskaria egitea da, eta bestea bestelako inbertsore bat bilatzea. Hau momentuan aztertu beharko litzake, eta aukera aproposena edota hoberen dagokiguna aukeratu beharko dugu.

