



DIRU-SARRERAK



- Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?



Gogoratu:

- Garrantzitsua da jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden bezeroak eskaintzen diegunaren truke.
- Funtsean, bi diru-sarrera mota daude:
 - Ordainketa bakarreko diru-sarrerak
 - Ordainketa errepikariak
- Diru-sarrerak sortzeko modu anitzak dauzka enpresa batek:
 - Aktiboen salmenta
 - Erabileragatiko saria
 - Harpidetzagatiko saria
 - Mailegua, rentinga eta alokairua
 - Lizentziak
 - Broker edo komisio bidezko sariak
 - Publizitatea
- Prezioei dagokienez, honela sailkatzen dira:
 - Prezio finkoak
 - Prezio dinamikoak



Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- Zentzuz eta zuhur definitzea zeintzuk diren proiektuaren diru-sarrera nagusiak, proiektuaren diru-sarrera bakoitzaren partaidetzaren portzentajea zenbatekoa izango den haztatuz. Zuen proiektuak hasieran inbertsio handia behar izango balu, zuhurtziaz zenbatetsi behar duzue zeintzuk izango diren hasierako inbertsio horretara bideratutako diru-sarrerak eskuratzeko bideak.



IOIKANen kasu praktikoa:

Aktiboen salmenta da enpresaren diru-sarrera, hain zuzen ere, diseinu eskusiboko long ohol pertsonalizatuak dira beren aktiboak. Gainera, ordainketa bakarreko diru-sarrerak dira.



Bultzatzailea / Impulsa



Babesleak / Patrocinan



Kolaboratzaileak / Colaboran



Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

