

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 esklusiboko long ohol pertsonalizatuak dira beren aktiboak. Gainera, ordainketa bakarreko diru-sarrerak dira.



BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK