

4.- DIRU-ITURRIAK

Proiektu bat egiten hasteko, ondoren saltzea lortu behar dugula pentsatu behar dugu, alperrik izango da egin dugun lanak ondoren merkatuan ez badu indarrik hartzen. Ondoren, garrantzitsuena hartuko duen ospea eta erabilpena izango da. Beraz, proiektua egin eta gero gauza guztiak ondo atera badira, merkatuan ondo saltzen saiatu behar gara. Horrela proiektuak irabaziak emango dizkigu. Baina hori ez da nolana lortzen, horretarako bezeroak bilatu beharko ditugu.

Bezeroei gustatuko zaien moduko proiektuak egiten saiatu beharko gara. Gure kasuan, erosotasuna eta garbitasuna printzipalki hartuta. Bezeroei gure lanak ez balie konformatuko, ez genuke irabazi handirik lortuko, eta enpresa itxi egin beharko genuke.

Bezeroak izango direnez gure lanaren irabazia, eskaintzak errazten saiatuko gara. Hau da, ezin izango dugu prezio oso altuetan saltzen hasi, bestela bezero kopurua murriztu egingo zaigu. Bezeroak nola ordaintzeko prest dauden ere jakin beharko dugu, horrela beraien eskakizunetara egokitu beharko gara.

Funtsean, diru sarrera mota ez zaigu axola, baina gure produktua prezio altuenetakoa ez denez, ordainketa bakarreko diru sarrera aukeratu dugu, ekonomi arazoak dituen edozeinek ez baitu arazorik edukiko aldi bakarrean ordaintzeko. Konturatzen bagara, edozein zapatila era berdinean ordaintzen baitira.

Diru sarrerak sortzeko modu anitzak ezinbestekoak edukiko ditugu, mailegua, renting-a eta alokairua, lizentziak, publizitatea ... bezalakoak, beraz gure produktuan prezioa zehazteko orduan faktore hauek kontuan eduki beharko ditugu.

Produktuaren prezioa fabrikatzean kostearen menpe egongo da, hala ere, 30€- 35€ tartean egongo dela pentsatzen dugu. Salmenta hasieran bezero kopuru handia lortzeko zapatak zoru mixto pare batekin saltzea erabaki dugu. Zoru desberdinak prezio irregularra edukiko dute, erabileraren arabera.