

1. Irabazi-iturriak:

Negozio-proposamena ondo diseinatzeak eta modu egokian abian jartzeak, diru-sarrerak eta etekinak lortzea ahalbidetuko digu.

Dirua lortzeko modu ezberdin asko daude: Gure produktuen salmenta burutuz, maileguak eskatuz. Horrelako gauzak kontuan hartuta, ahalik eta etekin eta mozkin handienak izaten saiatuko gara enpresak hazteko helburuarekin.

Garbi dago, prezio ezberdinak jarri behar ditugula enpresa guztiak bezala: Prezio finkoak eta prezio dinamikoak. Prezio finkoak ez dira aldatzen eta gure kasuan horiek lokalaren alokairua izango da adibidez eta dinamikoak, berriz, merkatuaren arabera aldatzen dira, bezero kopuruaren arabera krema eta olio kopuru ezberdinak beharko ditugu.

Gure irabazi-iturriak ahalik eta handiak izan daitezen, prezio baxuak jarri eta ahalik eta bezero gehien hartzen saiatuko gara, hori bai, aurretik esan bezala, bezeroari ez itxaronarazten saiatuz.

Publizitatea ere egiten saiatuko gara eta balorezko proposamena atalean esan bezela bonoak ere erabiliko ditugu jendea gugana etor dadin. Bonoak beraiek gure zerbitzuak proba ditzaten eta ekonomikoki beraientzat errazagoa izan dadin ere izango dira. Hasieran, gure ustez, nobedadea dela eta jendea erakarriko dugula iruditzen zaigu, eta gu hortaz baliatuz, gurekin gera daitezen saiatuko gara.