

## 4 Diru Iturriak

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

- Aktiboen salmenta: Erlojuak ekoiztuko ditugu eta ondoren salduko dugu, lortzen dugun dirua errenta korrontea izango da. Hau da, bezeroei saldutako produktu guztietatik iritsiko zaigu diru errentak. Gero eta Instraductor gehiago zaldu orduan eta etekin handiagoak izango ditu enpresak.
- Publizitatea: Gero eta publizitate gehiago jartzen orduan eta diru gehiago edukiko dugu. Gure webgunean edo kalean kartelak jarriko ditugu eta interesatuta dagoen jendea erakarriko dugu gure produktua erostera. Oso merkea da eta diru sarrerak igotzeko osmo metodo ona da.
- Lizenzia: enpresa bati gure ezagumenduan oinarritutan egindako oinarria; diru sarrerak ekarriko lizkiguke ezagutzaren truke. Adibidez gure enpresa, beste bati gure errezeta eman produktu bera edukitzeko.
- Erabilgarritasuna: Gero eta gehiago kontsumitzen badu jendea, orduan produktuaren prezioa igoko da eta orduan diru gehiago irabazi dezakegu.
- Tasak: Kreditu txartelak adibidea dira, haiekin ordaintzen baldin badigute komisio tasa bat edukiko dugu.