

DIRU ITURRIAK

Bezeroak gure produktuengatik zenbaiteraino ordaintzeko prest dauden, oso garrantzitsua da. Bi irabazi iturri mota daude, baina guk geure bezeroei aplikatuko dieguna, ordainketa bakarraren bidezko sarrerak izango dira, hauek bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik eratorritakoak izango lirateke. Bi prezio mota daude, batetik finkoak eta bestetik dinamikoak. Gure aterkiek prezio finko bat izango dute baina aterkiak izango dituen ezaugarrien arabera prezioa igo egingo da. Gure enpresaren diru-iturria aterkien salmenta izango da. Aterkiek prezio minimoa izango dute baina ezaugarrien arabera igo egingo lirateke.

Guk ordainketa bakarraren bidezko sarrerak ditugu.

Enpresa batek hainbat modutara lor ditzake irabazi iturriak. Guk denda bat izango dugu aterkiak saltzeko baina hortaz gain interneten gure dendaren orria izango dugu eta bertan bezeroak aukeratu ahal izango dute aterkiaren modelo eta diseinua. Interneten bidez erosiz gero dirua gure kontu korrontean sartuko da zuzenean. Aterkiak saltzen ditugu, fisikoa den produktu bat. Behin saldu ondoren bezeroak eskubide osoa du erositako aterkiarekin nahi duena egiteko. Aktiboen salmenta da enpresaren diru-sarrera. Geroz eta aterki gehiago saldu, orduan eta diru sarrera handiagoa izango dugu. Gure denda propioa izango dugu Donostian, beran gure enpresak ekoiztutako aterkiak salduko ditugu, denda horrek aterki horiek bakarrik salduko ditu eta bertara garraio bitartez eramango ditugu aterkiak.

- **Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago gure bezeroa eskaintzen ari garen produktuaren edo zerbitzuaren truke?**

Aterkiaren kostua gehi irabazi nahi izango genukeenaren portzentaia izango zen bezeroak ordainduko lukeena, hau da, aterkia sortzeko behar izan dugun lehengai, eskulan,... ordaintzeko behar izan dugun diru kantitateari zertxobait gehituko diogu gure aterkiei horrela irabaziak ateratzeko. Bezeroek aterkia erosterakoan ordainduko dute.