

Diru iturria

Lehenik eta behin kontsumitzaileak zenbat eta nola ordaintzera prest dauden jakitea nahi dugu. Uste dugu bezeroak guk jarritako prezioarekin ados jarriko direla eta ordaintzera prest egongo direla, egia da kontutan hartu behar dutela produktu hau bakarra eta oso baliagarria dela eta prezio hori ordaintzera prest egon beharko dira.

Gure produktuan jarriko dugun prezioaren arabera, prezio finkoak izango dira, hau da; aldagai estatikoen arabera aurredefinituta daudenak. Horren barruan, ezaugarrien araberrako prezioa izango genuke, horrek esan nahi du, gure produktuan, hainbat produktu, produktu bakarrean bateratu ditugu eta horrek esan nahi du garestiagoa izango dela. Gure kasuan gure produktuan adibidez, GPS bat darama eta aurikular batzuk ere bai.

Gure irabazi iturri mota, ordainketa bakarraren bidezko sarrerak izango dira, hau da; produktua aldi batez ordaintzea eta ez hilabetean hainbat diru.

Gainera, gure produktuak itsuendako direnez, ezingo genituzke telebistan edo aldizkarietan publizitaterik egingo, itsuak direlako eta ezin dutelako publizitatea ikusi eta horregatik irratian publizitatea egitea dela onena pentsatu dugu. Itsuek, ikusi ez baina entzun oso ondo egiten dute beraz irratia hoberena dela esango genuke. Egia da, ona izango zela aldizkari edo telebistan ere jartzea, jendeak ikusi eta ikusi duten pertsona horietako baten batek seguru lagun edo ezagun itsu bat edukiko duela eta pertsona horiek bere lagun, familia edo ezagun itsuari produktu hori salgai dagoela eta berarentzako ezin hobea dela esango diola uste dugu.

