

**DIRU ITURRIAK**

**ADMINISTRARITZA- ETA  
KUDEAKETA-OINARRIAK**

**ANJE DELGADO**

**DANEL GARCIA**

**YURENE FERNANDEZ**

**ESTIBALITZ NAVARRO**

**GARAZI PEREZ**

## **IRABAZI ITURRIAK**

Gure irabazi iturriak hauek izango dira: ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak, aktiboen salmenta, publizitatea eta prezio finkoak. Aukeraketa hauek egin ditugu, gure enpresarentzat egokienak izango direla uste dugu eta. Bestalde, ordainketa errepikarien bidezko diru sarrerak, erabilera eta harpidetza prima, mailegua, alokairua, lizentziak, brokerren prima eta merkatuaren araberako prezioak baztertu ditugu.

Batetik, ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak baliatuko ditugu, izan ere, bezeroak ordainketa bakarra egiten du gure produktua erostean, hau da, momentuan produktu guztiaren guztizko balioa ordaintzen du. Hori horrela egiten da, gure produktua merkea delako eta momentuan ordaintzeko aukera eskaintzen duelako. Aitzitik, ordainketa errepikarien bidezko diru sarrerak ez ditugu aukeratu, iturri honek ez duelako aukera ematen momentuan dena ordaintzeko. Gure produktua merkea denez, ez du zentzu handirik momentuan ez ordaintzea.

Bestetik, aktiboen salmenta aukeratu dugu, erabilera prima eta harpidetza prima baztertzuz gure produktua fisikoki saltzeko aukera ematen duelako. Erabilera prima, zerbitzu jakin bat erabiltzearen truke kobratzean datza, adibidez: ura, gasa eta elektrizitatea erabiltzen dugunean. Harpidetza prima, zerbitzu jakin batean modu jarraian sartzeko aukeran saltzean datza, adibidez: hilabete batean behin joan gimnasia eta beste hilabete batean egunero joanda gimnasia, ordaindu beharrekoa berdina izango da bi hilabetetan.

Bestalde, gure produktuarentzat, publizitatearen bidez irabazi iturriak lortzea erabaki dugu. Publizitatea, produktu, marka edo zerbitzu bat iragartzean datza. Gure produktuaren kasuan, gure marka telebistan iragartzean bezeroak erakartzea dugu helburu. Modu honetan, errazago egiten zaigu gure produktuentzat irabazi iturriak irabaztea. Erabaki honekin irabazi iturriak lortzeko beste modu batzuk baztertu ditugu: Lehenik, mailegua, alokairua edo renting-a, aldi baterako bakarrik bezeroak lortzen dituen irabazi iturria da eta hau ez zaigu interesatzen, gure produktua merkea delako eta bezeroak, behin baina gehiagotan lortu ditzakegulako. Bigarrenik, lizentzia, produktua emititzeko edo erabiltzeko baimenak ematen dituen irabazi iturria da, hau ere baztertu dugu, izan ere, gure produktua emititzeko ez dugu lizentziarik behar. Hirugarrenik eta azkenik, brokerren primak, bi alderen edo gehiagoren artean bitartekari zerbitzuak egiteagatik kobratzen den irabazi iturria da eta bide hau nahiko konplexua denez, baztertu egin dugu.

Azkenik, gure produktua saltzeko, kostu finkoak aukeratu ditugu, izan ere, merkatuaren araberakoa baldin bada, edozein momentuan materialaren eta eskulanaren prezioa garestitu daiteke eta gure enpresa berria denez, gertagarria da hori ordaintzeko gai ez izatea, hasi berriak garelako. Baina, gerta daiteke arrautza-oskolaren edo hostoaren prezioa igotzea, orduan, gure produktuaren prezioa igo beharko genuke. Kasu horretan, kostu aldakorrak erabiliko genituzke, bestela ez baikenuke etekinik aterako eta enpresa krisialdian sartuko litzateke.

*Anje Delgado, Danel Garcia, Yurene Fernandez, Estibalitz Navarro eta Garazi Perez.*